



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ: КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

- 25-летний опыт работы старшим руководителем и менеджментом:
 - Руководящие должности в крупнейших розничных сетях США и России
 - Разработка и внедрение корпоративных стратегий в компаниях из списка F-100 (крупнейшие компании мира)
 - Создание новых функциональных организаций, включая инновации и большие данные
 - Повышение операционной эффективности в логистике / дистрибуции, производстве и стратегических закупках
 - Реструктуризация предприятий, оценка активов / due diligence и привлечение прямых иностранных инвестиций
 - Запуск и развитие собственных стартапов в сфере розничной торговли, дистрибуции и недвижимости.
- Опыт управления проектами в компаниях из списка F-500 в 11 отраслях и 12 странах:
 - *Отрасли промышленности:* розничная торговля, дистрибуция, пищевая промышленность, фармацевтика, машиностроение, автомобилестроение, авиация, нефть и газ, золотодобыча и недвижимость
 - *Страны:* США, Россия, Канада, Мексика, Китай, Великобритания, Германия, Италия, Нидерланды, Швеция, Узбекистан, Казахстан.
- Международный опыт в системном, всеобъемлющем и прагматичном достижении конкретных и измеримых результатов в командах, отделах, и управлении корпорациями.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ: ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ



О КОМПАНИИ: Инвестиции, разработка и управление онлайн-активами
Управляющий Директор | с 2020 г. по настоящее время | Флорида (США)

- Инвестирование в онлайн-активы и их развитие



О КОМПАНИИ: Один из Топ-10 крупнейших розничных банков России
Член Консультативного Совета Банка | 2020-2021 | Россия

- Избран (и переизбран на второй срок) членом Консультативного Совета
- Консультировал Ген. Директора Российского отделения и Ген. Директора по Глобальным вопросам и председателя правления по вопросам долгосрочной стратегии и трансформации.



О КОМПАНИИ: Крупнейший российский ритейлер: 25 000 магазинов и ~350 000 сотрудников
Член Исполнительного Совета / Директор по стратегии и инновациям | 2016-2019 | Россия

- Член Исполнительного Совета компании [состоящий из генерального директора и ключевых непосредственных подчиненных]
- Разработка, обновление и утверждение Советом Директоров 5-летней корпоративной стратегии, включая существующие и новые форматы магазинов, международную экспансию, обновление ценностного предложения для клиентов (CVP), новые концепции магазинов и новые форматы и т.д.
- Разработка многоканальных и экосистемных стратегий
- Проектирование, запуск и развитие двух совершенно новых стратегических подразделений для X5 - Инновации, Большие данные и аналитика, как часть долгосрочной трансформации в организацию, ориентированную на клиента и управляемую данными:
 - Инновации: создание команды, организационных структур, процессов и внешних партнерств с местными и глобальными акселераторами стартапов
 - Создание новой организации, "прокачка" более 700 стартапов, запуск 68 пилотных проектов по внедрению инноваций с выгодой в ~70 млрд рублей, или 5,4% увеличения выручки от продаж, плюс ~8 млрд рублей, или 2,7% снижения затрат, и внедрение многочисленных инноваций с доходностью от 35% до 50%
 - Создание и управление внутренним фондом венчурного капитала / акселерации размером 2 миллиарда рублей для инвестирования в инновации, многоканальность и экосистему компании.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ: ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ (ПРОД.)



- Запуск трансформации корпоративной культуры в инновационную: ежеквартальные собрания сотрудников "iВече", Дни Инноваций, регулярные семинары с российскими, европейскими и американскими венчурными фондами и компаниями из списка F-100 и т.д.
- **Большие данные & аналитика, и внешняя монетизация аналитики:** создание команды, организационных структур, процессов и партнерских отношений:
 - Разработка долгосрочной стратегии работы с большими данными и аналитикой для X5
 - Создание партнерств с международными маркетинговыми и аналитическими агентствами
- Разработка долгосрочной стратегии работы с большими данными и аналитикой для X5: Создание партнерств / СП с международными маркетинговыми и аналитическими агентствами
- Стратегия и улучшения пользовательского интерфейса интернет-магазина, новые концепции гипермаркетов и экспресс-магазинов, роботизация дистрибуционных центров, и т.д.



О КОМПАНИИ: Крупнейший в мире ритейлер с оборотом в \$573 млрд. долларов в год **Ст. Директор по стратегии и внедрению | 2012-2015 | Арканзас (США)**

- Разработка долгосрочной бизнес-стратегии компании в США
- Управление разработкой долгосрочной стратегии цепочки поставок Walmart в США на 2015-2025гг., включая:
 - Определение ключевых аспектов «клиентского сервиса» и их интеграция с более широкой стратегией компании
 - Разработка долгосрочных (2015-2025 гг.) прогнозов продаж дивизионов Walmart, Sam's, Walmart.com, и Sams.com, основанных на эконометрическом анализе сценариев потребительского спроса в США с разбивкой по категориям товаров, каналам розничной торговли и географии
 - Оценка параметров конфигурации «последней мили», пилотирование и запуск
- Управление глобальными командами в 8 странах и 21 брендами магазинов для ре-дизайнирования и внедрения улучшений в измерении глобального ценового лидерства компании. Внедрена глобальная система и процессы еженедельного мониторинга цен конкурентов на несколько миллионов наименований, сопоставленных между Walmart и ключевыми конкурентами, что позволило более конкурентоспособное ценовое позиционирование и стратегию на каждом из 8 международных рынков
- Руководство оценкой и улучшением компетенций и возможностей клиенто-аналитических подразделений в 9 странах / ключевых международных рынках компании.



О КОМПАНИИ: подразделение Walmart с оборотом \$140 млрд. долларов, управляющее более чем 20 розничными форматами в 16 странах **Директор по Стратегии | 2011-2012 | Арканзас (США)**

- Международная стратегия и бизнес-планирование для Walmart International. Работа с Ген. Директором подразделения, финансовым директором и региональными президентами, а также с руководителями стран и исполнительными командами по:
 - Координация и постоянное совершенствование процесса 5-летнего стратегического планирования в 16 странах, установление 5-летних финансовых целей, планов капитальных вложений и проведение сравнительного анализа конкурентоспособности
 - Разработка ежеквартальных отчетов для Совета Директоров, а также для аналитиков Волстрита и других публичных и внутренних коммуникаций
 - Управление межфункциональными командами по «специальным» проектам в области закупок, конкурентного анализа, стратегий выхода на новые рынки, оптимизации структуры собственности компании и подразделений, а также другими проектами по запросу Ген. Директора.



ОБ АССОЦИАЦИИ: Глобальная ассоциация профессионалов в области цепочек поставок и управления операциями: 70 000 членов в 40 странах

Член Правления / Совета Директоров | 2012-2014 | Chicago, IL

- Избран (и переизбран на второй срок) Директором Правления APICS [Ассоциация профессионалов по цепочкам поставок и операциям], крупнейшей международной некоммерческой ассоциации специалистов по операциям и цепочкам поставок (более 70 000 членов с офисами в 40 странах)
- Избран председателем Комитета по стратегии, председателем Комитета по слияниям, поглощениям и партнерствам и членом Руководящего комитета (ссылки: [2012г.](#); [2013г.](#); [2014г.](#)).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ: ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ (ПРОД.)



KEARNEY

О КОМПАНИИ: Глобальная консалтинговая компания по менеджменту
Консультант—Менеджер—Директор | 2000-2011 | Вашингтон, округ Колумбия (США)

- Управление десятками глобальных и команд в различных функциональных областях, отраслях промышленности в 10 странах мира
- Управление программой обучения и трейнинга в операционной практике компании в Северной Америке (США и Канада), включая разработку и внедрение дисциплин 6-Сигма, бережливое производство, стратегическое и тактическое планирование цепочек поставок и инновации.
- Краткое описание опыта взаимодействия на высоком уровне в А.Т. Kearney (подробное описание по запросу):
 - Более 10 проектов в области стратегии, реструктуризации и слияний и поглощений в США, Китае и России в автомобильной, аэрокосмической, химической и пищевой промышленности
 - Более 20 проектов по совершенствованию цепочек поставок (включая стратегию цепочек поставок, прогнозирование потребительского спроса, планирование и оптимизацию запасов и т.д.), повышению эффективности производства, улучшению складирования и дистрибуции в США, Швеции, Великобритании, Италии и Мексике в розничной, оптовой торговле и дистрибуции, а также в электронике, пищевой промышленности, FMCG, фармацевтике, нефтегазовой промышленности, химической промышленности и машиностроении
 - Несколько проектов в области стратегического сорсинга и оптимизации закупок в США в пищевой, машиностроительной и автомобильной промышленности.



BARENTS
GROUP LLC

О КОМПАНИИ: подразделение KPMG по слияниям и поглощениям и стратегическому консультированию, специализирующееся на развивающихся рынках
Консультант—Ст. Консультант | 1994-1997 | Узбекистан

- Управление проектами по слияниям и поглощениям; анализ, переговоры и заключение сделок:
 - Приватизация двух крупных золотодобывающих предприятий: оценка активов; анализ оптимальной структуры собственности и соотношения долга и акционерного капитала, переговоры с двумя мировыми горнодобывающими компаниями. Результат: две крупнейшие на тот момент сделки с ПИИ в истории Узбекистана на \$210 млн. и на \$230 млн. долларов
 - Продажа серебряных рудников канадской горнодобывающей компании: сделка \$43 млн. долларов
 - Сделки по слияниям и поглощениям в пищевой, нефтегазовой и других отраслях промышленности.



RAMITA

О КОМПАНИИ: Небольшая сеть магазинов музыкальных компакт-дисков в Узбекистане
Соучредитель, Генеральный Директор | 1994-1998 | Узбекистан

- Основание и управление компанией Ramita, которая превратилась в небольшую сеть музыкальных магазинов.



НАЙТОВ

О КОМПАНИИ: Импортное и дистрибуция электроники
Соучредитель, Операционный Директор | 1993-1995 | Узбекистан

- Соучредитель и со-управление компании Найтов, которая со временем превратилась в одного из крупнейших оптовиков и дистрибьюторов бытовой электроники и компьютерной техники в стране.