



Болдырев Евгений Викторович

Дата рождения: 05.11.1980
Возраст: 42 года
Образование: высшее, к.т.н.

Моб. телефон: +7-960-77-3333-9
E-mail: evgeniy.boldyrev@mail.ru
Сайт: <http://evgeniy.boldyrev.pro>

Сильные стороны:

- Методичность
- Организованность
- Последовательность
- Системное мышление
- Способность к анализу
- Эрудированность
- Инициативность

Опыт деятельности в:

- Управлении
- Производстве
- Автоматизации
- ИТ-разработке
- Импорте/экспорте
- Продажах и продвижении
- Учебном процессе

Период	Позиция	Организация	Специфика организации
2015 – по настоящее время	Заместитель генерального директора по автоматизации	МАЙНА-ВИРА, ООО г.Москва	Разработка и производство инновационных методик, приспособлений и оборудования для подъема и перемещения грузов, производство текстильной ленты, разработка нормативной документации, МТУ, РД, ППР.

Обязанности:

- Автоматизация технологических процессов;
- Анализ и оптимизация бизнес-процессов;
- Разработка и внедрение собственной MES/MRP/ERP-системы;
- Разработка программного обеспечения для улучшения деятельности компании и автоматизации бизнес-процессов;
- Контроль за качеством услуг провайдеров ИТ-сервиса;
- Руководство ИТ-отделом;
- Обеспечение информационной безопасности;
- Обеспечение непрерывной доступности корпоративных сервисов и информационного-технического обеспечения;
- Обеспечение технической поддержки сотрудников компании и их рабочих станций (150+ контролируемых рабочих мест, 400+ сотрудников, 8 часовых поясов, 20+ региональных подразделений).

Наиболее крупные реализованные проекты:

- Программно-аппаратный комплекс для испытания готовой продукции и полуфабрикатов (текстильных стропов, текстильной ленты, полимерной нити, металлических захватов и канатов);
- Модуль автоматизации тестирования и дефектовки продукции и полуфабрикатов, учета и обработки результатов;
- Система централизованного обслуживания и мониторинга рабочих станций, доставки и развертывания приложений
- Модуль преодоления NAT для системы централизованного обслуживания и мониторинга;
- Модуль синхронизации файлов и папок для системы централизованного обслуживания и мониторинга;
- Модуль автоматизации внешнего документооборота (работы с входящей/исходящей корреспонденцией);
- Модуль автоматизации входного контроля материалов и полуфабрикатов (регистрация и обработка сертификатов);
- Модуль обеспечения сбора, учета и анализа фактов производства продукции и полуфабрикатов;
- Модуль обеспечения сбора, учета и анализа применения продукции предприятия конечными пользователями;
- Модуль автоматизированного тестирования, аттестации и оценки знаний сотрудников;
- Модуль автоматизации взаимодействия с тендерными площадками, учета и анализа результатов тендерной работы
- Модуль этикетирования продукции с возможностью авто-синхронизации с центральным репозиторием этикеток;
- Модуль для хранения, накопления и анализа информации о фактах выпуска продукции и ее характеристиках, также результатах испытаний продукции, хранения паспортов изделий, удаленного доступа к паспортам изделий через мобильное приложение и корпоративный веб-сайт;
- Мобильный клиент для устройств на iOS и Android для работы с данными из корпоративной CRM-системы;
- Система работы с типовыми технологическими процессами и производственными спецификациями, производственными заданиями, ведения складского учета, планирования закупок и отслеживания оплат и поставок;
- Средство автоматизированного расчета заработной платы сотрудников отделов продаж на основании их личных ежемесячных достижений по данным CRM (результативности звонков, посещений, заключенных договоров, объема выписанных и оплаченных счетов и пр.);
- Средство для расчета времени и себестоимости процесса резки металла на установках лазерного и гидроабразивного реза на основе анализа управляющих программ систем раскроя (интерпретатор G-кодов).

Период	Позиция	Организация	Специфика организации
2017 – 2019	Заместитель директора	РОТОР, ООО г.Красноярск	Ввоз, сборка, сертификация, маркетинг, продажи, сервисное обслуживание, поставка запасных частей и локализация производства в РФ иностранной специализированной лесохозяйственной техники и оборудования

Обязанности:

- Взаимодействие с инопартнерами (разработка соглашений, голосовая и письменная коммуникация, переводы);
- Обеспечение операций импорта/экспорта (взаимодействие с таможенной, сертификация, транспортная логистика);
- Маркетинг (анализ рынка, подготовка аналитических отчетов, разработка коммерческих предложений);
- Продвижение (разработка фирменного стиля и сайта в сети Интернет, рекламных материалов, информационных статей; организация и проведение выставочных мероприятий, работа со СМИ);
- Продажи (организация и поддержка работы отдела продаж, сопровождение сделок);
- Сервис (организация и поддержка работы сервисной службы, перевод на русский язык сервисной документации и каталога запасных частей, работа с рекламациями, организация поставок запасных частей и экспорта дефектных компонентов иностранным поставщикам).

Наиболее значимые достигнутые результаты:

- Подготовлено дилерское соглашение, предусматривающий эксклюзивное представительство и продажи в РФ;
- Получен статус официального представителя в РФ компании Otmar NOE GmbH, Германия (<https://www.noegmbh.net>)
- В сотрудничестве с компанией NOE создана версия универсальной лесозаготовительной машины NOE NF-210-6R (<https://www.noegmbh.net/kopie-von-nf210-6r>) для климатических условий и особенностей РФ;
- Выполнена сертификация машины, навесного оборудования и запасных частей;
- Налажен процесс перевозки машино-комплектов из Германии в РФ;
- Налажен процесс таможенного оформления машино-комплекта, навесного оборудования и запасных частей;
- Организована доставка машино-комплекта до выставочного центра «Сибирь» и сборка демонстрационной машины
- Организовано участие в отраслевой выставке «ЭкспоДерев-2017» (05.09.17-07.09.17) - создан выставочный стенд, подготовлены печатные, фото и видео промо-материалы (<https://www.youtube.com/watch?v=xzAKGx9wOZQ>), флаги, баннеры, буклеты, разработан фирменный стиль, промо-сайт, подготовлены и напечатаны статьи в отраслевых журналах;
- Получено дилерское соглашение на представительство и реализацию тралов и прицепов завода BITTER;
- Подписаны соглашения о намерениях о заключении дилерского соглашения на представительство пильных головок заводов LogMax и Konrad;
- Получена награда (1ое-место) от организаторов выставки;
- Разработано коммерческое предложение для продвижения техники на рынке;
- Осуществлен перевод на русский язык всей эксплуатационной и технической документации на машину, а также выполнен перевод всего каталога запасных частей;
- Разработаны схемы перевозки и получены разрешения на транспортировку крупногабаритного груза (собранный машины) до конечного пользователя в Богучанский район Красноярского края;
- Организован офис продаж;
- Подготовлен проект соглашения о представительстве техники KOMATSU на территории Сибири и Дальнего востока;
- Проданы 3 лесозаготовительных комплекса KOMATSU (форвардер+скиддер);
- Разработан дизайн помещения сервисного центра и магазина по продаже запасных частей;
- Организован склад хранения запасных частей;
- Подготовлена форма заказа-наряда и журнала сервисного обслуживания;
- Разработан дизайн оформления сервисного-автомобиля;
- Налажено сервисное обслуживание проданной техники;
- Организована поставка запасных частей из Германии – выполнена сертификация, таможенное оформление, логистика поставки и возврата дефектных запчастей производителю;
- Получены чертежи наиболее массивных и габаритных компонентов машины – рамы, щита и кабины;
- Проведены с руководством перспективного партнера по производству локализованной машины – заводом «АлтайЛесМаш», рассмотрена возможность производства деталей в Красноярске в кооперации с ООО «МАЙНА-ВИРА», заказан проект цеха по наладке и сборки машин в г.Красноярске, сделана заявка в МинПромТорг на рассмотрение возможности выдачи субсидии по импортозамещению

Период	Позиция	Организация	Специфика организации
2019 – 2020	Заместитель директора по развитию	Холдинг «РайзИнвестГрупп» г.Красноярск	Изготовление ювелирных изделий, предоставление финансовых услуг, предоставление ломбардных услуг, предоставление услуг ИТ-сервиса

Миссия:

- Повысить рентабельность собственного капитала;
- Изучить деятельность всех подразделений компании;
- Выявить и документировать имеющиеся проблемы;
- Организовать эффективную работу компании в CRM Bitrix24;
- Осуществлять оперативное управление подразделениями компании для эффективной организации их работы;
- Устранить выявленные недочеты в работе подразделений и их сотрудников.

Наиболее значимые достигнутые результаты:

Сектор «Бухгалтерия»:

1. Разработан и реализован проект перехода на новую версию основной информационной системы;
2. Собственник получил возможность оперативно получать финансовые показатели;
3. Налажен четкий порядок сдачи отчетности в государственные органы;
4. Выявлены неэффективные сотрудники, усилен контроль за качеством их работы;
5. Разработаны регламенты работы и формы отчетности сотрудников бухгалтерии.

Сектор «Отдел маркетинга»:

1. Выполнено исследование возможности используемой в компании информационной системы;
2. Созданы обучающие материалы по использованию доступных, но ранее не используемых маркетинговых инструментов, проведено обучение сотрудников их использованию;
3. Выполнена инвентаризация рекламно-информационного оборудования, определены обслуживающие организации, выполнен ремонт неисправного оборудования;
4. В кооперации с руководителем отдела разработана новая клиентская программа лояльности;
5. Проведено взаимодействие с разработчиком информационной системы с целью ее доработки для поддержки новой программы лояльности, выполнено обновление ПО, сделаны необходимые настройки;
6. Разработаны качественные и количественные показатели оценки работы сотрудников отдела;
7. Разработаны регламенты работы и формы периодической отчетности.

Сектор «Отдел продаж»:

1. Проведены переговоры с банками с целью выбора наиболее выгодных условий эквайринга;
2. Выполнена организационно-техническая работа по организации приема платежей с сайта компании и осуществления выплат клиентам на их банковские карты;
3. Подобран платежный терминал обладающий наибольшим набором функций и способный интегрироваться с имеющейся информационной системой;
4. Выполнена оперативная регистрация приобретенных платежных терминалов в налоговых органах и подключение ОФД, без перерыва в работе организации;
5. Разработан регламент по открытию новых ОП, включающий в себя исчерпывающий перечень мероприятий и необходимого технического обеспечения – мебель, оргтехника, системы охраны и т.д.;
6. Проведен аудит торговых точек, определены слабые места в работе персонала, технического оснащения торговых точек, наличия рекламно-информационных материалов, внешнего вида сотрудников, этикета при взаимодействии с покупателями;
7. Налажено отображение актуальной ассортиментной и ценовой информации на корпоративном сайте;
8. Разработаны предложения по повышению качества работы с клиентами, повышения их удовлетворенности;
9. Разработана форма отчетности директора отдела продаж;
10. Организован Call-центр;
11. Налажена фиксация обращений клиентов в CRM-системе Bitrix24;
12. Разработаны формы отчетности сотрудников Call-центра.

Сектор «Служба безопасности»:

1. Налажена работа по отслеживанию работоспособности охранных систем;
2. Определены технические нормативы к средствам обеспечения безопасности и качеству связи;
3. Проведена инвентаризация имеющегося материально-технического оснащения службы СБ;
4. Разработан регламент по информационной безопасности, а также проект по его внедрению.

Сектор «Административно-хозяйственный отдел»:

1. Выполнена инвентаризация электрооборудования, сделана оценка мощности его потребления;
2. Выполнен расчет и анализ потребления всего имеющегося в организации электрооборудования;
3. Неэффективное энергоемкое оборудования заменено на энергоэффективное;
4. Создан реестр коммунальных платежей и показаний счетчиков коммунальных ресурсов по всем ОП, а также учета всех платежей за коммунальные ресурсы;
5. Определены ОП с избыточным энергопотреблением, приняты меры по его снижению;
6. Определены регламенты по использованию мощного электрооборудования в зависимости от времени года и окружающей температурой;
7. Инициирована деятельность по устранению рисков в энергоснабжении главного офиса;
8. Инициировано создание регламента обслуживания ОП и определение количественных показателей работы сотрудников АХО.

Сектор «Финансовый отдел»:

1. Подобран финансовый директор, новый отдел начал работу;
2. Определены целевые показатели по рентабельности новых и старых ОП, выхода на точку окупаемости, определены критерии открытия новых и закрытия действующих ОП;
3. Определены целевые параметры рентабельности основного капитала;
4. Финансовые показатели предоставляются собственнику в полном объеме и вовремя.

Сектор «Учебный отдел»:

1. Разработаны качественные электронные учебные материалы для индивидуального обучения сотрудников;
2. CRM-система адаптирована для размещения и использования в ней электронных учебных материалов;
3. Проведен мастер-класс по проведению обучающих мероприятий для сотрудников учебного центра;
4. Исследован вопрос лицензирования учебной деятельности и аккредитации учебного центра.

Сектор «Отдел по работе с персоналом»:

1. Налажен сбор статистики текучести персонала, прогнозирование в потребности в трудовых ресурсах;
2. Разработаны объективные критерии оценки качества работы сотрудников всех отделов – ключевые показатели эффективности (KPI), предложены механизмы их сбора и анализа в имеющейся CRM-системе;
3. Разработан проект модификации CRM-системы для целей учета KPI-сотрудников, определен подрядчик, запущено тестирование предварительной версии модификаций.

Сектор «ИТ-отдел»:

1. Выполнена инвентаризация имеющихся информационно-технических средств;
2. Выполнена оценка с точки зрения соответствия имеющимся задачам и перспективам развития компании;
3. Дана оценка обоснованности затрат, скорректирован имеющийся план закупок;
4. Определены типовые комплекты оборудования и ПО, которые необходимы для организации новых ОП и РМ;
5. Определен состав запасных частей и оборудования для обеспечения бесперебойной работы серверной и сетевой инфраструктуры;
6. Организован резервный склад оборудования и ПО;
7. Определен перечень типовых операций сотрудников ИТ-отдела;
8. Созданы инструкции по типовым операциям;
9. Автоматизирован в CRM бизнес-процесс регистрации ИТ-заявок и делегирования на ответственных сотрудников
10. Средствами CRM автоматизирован бизнес-процесс движения ИТ-оборудования и ПО;
11. Программисты научились и стали использовать в своей работе весь спектр функций повышения продуктивности, предоставляемый CRM Bitrix24;
12. Сотрудники поддержки стали стремиться к минимизации времени отклика на заявку и времени ее решения.

Сектор «Общий отдел»:

1. Отлажена работа в CRM – проведена структуризация имеющихся данных, налажена ритмичность работы сотрудников, у сотрудников сформированы навыки работы в CRM и выработана исполнительская дисциплина, реализован механизм отчетности сотрудников как внутри самой CRM, так и посредством ее механизмов;
2. Отлажен механизм ведения собраний и совещаний, фиксации информации о целях, ходе собрания и его результатах, ретроспективный анализ предыдущих собраний и совещаний;
3. Создан реестр руководящей и нормативной документации;
4. Налажено архивирование документов, выполнена автоматизация процесса работы с архивом;
5. Разработан бланк для оформления корпоративных документов;
6. Организован процесс создания типовых служебных инструкций;
7. Запущен процесс определения и регламентированы типовых бизнес-процессов, существующих в организации; средствами CRM-системы выполнена автоматизация этих бизнес-процессов – созданы формы ввода информации, логика процессов, делегирование задач по отделам и сотрудникам; налажен учет статусов и результатов прохождения жизненного цикла, определены количественные нормативы.

Обобщенный итог деятельности:

1. Достигнута четкая, слаженная, ритмичная работа сотрудников в CRM-системе. Широкое использование сотрудниками таких инструментов Bitrix как: тайминг задач, проекты, диаграмма Ганта, делегирование и отслеживание задач, ведение совещания;
2. Организован объективный учет качества работы сотрудников и подразделений на основе ключевых показателей эффективности, собираемых и анализируемых целиком в CRM-системе;
3. Налажено систематическое отслеживание руководителями результатов работы своих подчиненных;
4. Налажена четкая работа бухгалтерской и финансовой службы, своевременность и полнота предоставления финансовой отчетности собственнику;
5. Запущен процесс повышения качества имеющихся маркетинговых инструментов и внедрение новых;
6. Зафиксирован существенный рост качества предоставляемых услуг и качества работы с клиентами;
7. Повышена динамика открытия новых ОП, оборота и чистой прибыли по группе компаний.

Период	Позиция	Организация	Специфика организации
2006 – 2014	Доцент, к.т.н.	Сибирский Федеральный Университет	Образовательные услуги высшего образования

Обязанности:

- Ведение лекционных и лабораторных занятий;
- Разработка учебных программ;
- Прием экзаменов и зачетов;
- Руководство курсовым и дипломным проектированием, консультирование и подготовка аспирантов.

Преподаваемые дисциплины:

- Вычислительные комплексы, системы и сети (2014);
- Интеллектуальные вычислительные системы (2006-2010) – **Агенты и а.платформы, JADE, KQML, OWL, RDF, Protégé;**
- Обработка информации в распределенных системах (2009-2012);
- Функционально-логическое программирование (2006-2010)- **Грамматики, Онтологии, Логический вывод, Prolog;**
- Физические основы сетей передачи данных (2008-2010);
- Сети ЭВМ и телекоммуникации (2006-2010);
- Операционные системы (2009-2013).

Достижения:

- Разработана программная модель мультиагентной системы для поиска текстовой слабо структурированной информации (знаний) в разнородных, дистанционно распределенных источниках данных;
- Модель реализована в виде программного продукта на языке Java, с использованием фреймворка JADE. С возможностью функционирования некоторых компонентов продукта в том числе на мобильных устройствах с поддержкой Java. Получен акт о внедрении системы, разработка зарегистрирована в реестре программных средств;
- Защищена кандидатская диссертация на соискание звания кандидата технических наук, по направлению «Теоретические основы информатики», тематике мультиагентных систем, на основе разработанной модели и продукта.

Имеющиеся навыки и опыт:

Управленческий и организационный:

- Опыт руководства крупными коллективами (10+ отделов, численностью 100+ человек)
- Опыт руководства ИТ-отделами и коллективами ИТ-разработчиков
- Опыт управления собственной ИТ-компанией (провайдерские услуги)
- Опыт организации бизнеса «с нуля»
- Опыт подбора персонала, включая высший менеджмент
- Опыт взаимодействия с инопартнерами
- Опыт взаимодействия с таможенными органами
- Опыт организации импортно/экспортных поставок
- Опыт разработки отчетно-аналитической документации и форм

Инженерно-производственный:

- Опыт разработки программно-аппаратных комплексов поддержки производственных процессов
- Опыт работы с промышленными комплексами и установками: лазерной резки материалов, гидроабразивной резки материалов, многокоординатными фрезерными обрабатывающими центрами с ЧПУ, ткацкими станками
- Опыт работы со специализированной лесной техникой – харвестерами, форвардерами, скиддерами, а также с их навесным оборудованием
- Опыт участия в проектировании производственных цехов
- Опыт участие в процессах испытания продукции и оборудования
- Опыт организации процесса сертификации продукции и компонентов
- Опыт участия во внедрении системы управления складскими запасами и планирования производственных процессов, а также проектирования и разработки собственной системы с такими функциями
- Опыт создания системы маркировки и учета продукции

Маркетинговый:

- Опыт разработки и проведения рекламно-презентационных кампаний
- Опыт организации и участия в отраслевых выставках
- Опыт эффективного взаимодействия с потенциальными и уже имеющимися клиентами
- Опыт разработки и использования инструментов управления лояльностью

Преподавательский:

- Опыт работы с крупными коллективами студентов (100+ человек)
- Опыт руководства научными разработками, защитой дипломов и кандидатских диссертаций
- Участие в открытие учебного центра и решение связанных с этим процессов организационных моментов
- Опыт разработки и применения учебных материалов
- Опыт разработки и применения инструментов аттестации и контроля знаний

ИТ-сфера:

Методологии: ITIL, ITSM, Scrum, Agile

Языки: AutoIT, Dos Batch, Basic, C++, Pascal, Perl, PHP, PowerShell, Java, JavaScript, SQL, Prolog, OWL, RDF, JSON-LD, 1C

Опыт разработки для: DOS/Linux/FreeBSD Console, Windows, Android, iOS, MacOS, Linux, FreeBSD, Web, 1C:Предприятие

Среды разработки: Access, Visual Studio, Visual Basic, Visual Prolog, C++Builder, Delphi, Eclipse, XCode, 1C:Предприятие

Фреймворки и библиотеки: ExtJS, Bootstrap, JADE, JEDI, CData, EhLib, Kastri Components, Overbyte ICS Components, TMS VCL Components, TMS FMX Components, TMS Aurelius, TMS Remote DB, TMS Sparkle

Инструменты разработки: Blocs, Solis, Adobe Dreamweaver, phpMyAdmin, EMS SQL Manager, Protégé

Офисные инструменты: Microsoft Office, Project, Visio, WPS Office, Libre Office, PDF Expert, PDF x-Change

Графически инструменты: Adobe Photoshop, Adobe Lightroom, Affinity Photo, Final Cut Pro, Live Home 3D, 3D Studio Max

Средства виртуализации: Parallels, VirtualBox, Hyper-V, VMWare vSphere, VMWare Workstation, VMWare ThinApp

Операционные системы: Windows 3.0 – 11, Linux, CentOS, FreeBSD, MacOS

Терминальные решения: Microsoft Remote Desktop, Citrix XenApp

Сетевые сервисы (во всех ОС): Firewall, NAT, Samba, SMTP, POP3, BGP, LDAP, FTP, WEB

CMS-системы: Bitrix, Joomla, WordPress

CRM-системы: SalesExpert, Bitrix24

ERP-системы: Vogbit, 1C:ERP

Базы данных: Microsoft SQL Server, Interbase, Firebird, Postgres, MySQL, SQLite

Личная информация:

Права: Категория «Б», личный автомобиль

Семейное положение: холост (разведен)

Дети: двое детей

Иностранные языки: Английский (свободно), Немецкий (со словарем), Французский (начальный уровень)

Спорт: Хайкинг, лыжи, настольный теннис, плавание

Хобби: 3D-дизайн, sci-fiction, программирование

Отношение к курению: не курю