



Мыльников Павел Валерьевич

Мужчина

+7 (926) 1166386 — предпочтаемый способ связи

pavelvent@mail.ru

Другой сайт: <http://ventvopros.ru>

Проживает: Москва, м. Физтех

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель отдела по цифровой трансформации

250 ₽ на руки

Специализации:

- Менеджер/консультант по стратегии
- Начальник производства
- Руководитель отдела продаж

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не более полутора часов

Опыт работы — 24 года 10 месяцев

Май 2024 —

настоящее время

1 год 4 месяца

ЗВК КЛИМАТЕХНИКА

Москва, zvkclimate.ru

Металлургия, металлообработка

- Металлические изделия, металлоконструкции (производство)

Товары народного потребления (непищевые)

- Стройматериалы, сборные конструкции для ремонта и строительства (производство, монтаж, сервис, ремонт)

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство жилищное
- Строительство коммерческих объектов (торговые площади, офисные здания)
- Строительство промышленное

Директор по развитию

- Внедрение цифровых решений: разработка и интеграция системы расчета с использованием нейросетей для автоматизации обработки заявок (снижение времени расчета до 1 дня).

- Автоматизация производства: установка и запуск роботизированной линии FIRMAC (Великобритания), позволяющей производить до 1000 м² воздуховодов в смену одним оператором; перевозка, монтаж и обучение персонала под личным руководством.

- Цифровая трансформация бизнеса: внедрение CRM Aspro Cloud и HubSpot с интеграцией чат-ботов, IP-телефонии (Новофон 2) и каналов общения через соцсети; создание сайта zvkclimate.ru и лендинга mskair.ru для маркетинга и телемаркетинга.

- Разработка ИИ-инструментов: создание уникальной системы расчета на базе нейросетей для интеграции с модулем Soft Vent, переработка калькуляции себестоимости продукции.

Результаты: отдел продаж обрабатывает заявки на 300 млн руб./мес., производство — на 50 млн руб./мес.; сбор статистики по продажам и загрузке с ежедневным обновлением.

Дополнительно: проведение мероприятий по бережливому производству с графиками и диаграммами такта; полная замена IT-инфраструктуры (компьютеры, сервер, локальная сеть); переезд офиса с организацией цифровой инфраструктуры; набор и обучение 7 сотрудников.

Октябрь 2018 —
Апрель 2024

ООО КОМПАНИЯ "СУПЛЕР"

5 лет 7 месяцев

Москва, ООО КОМПАНИЯ "СУПЛЕР"

ЖКХ

- Вентиляция и кондиционирование (монтаж, сервис, ремонт)

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство жилищное

- Строительство коммерческих объектов (торговые площади, офисные здания)

Директор филиала

Создание филиала с нуля: цифровизация процессов от подбора сотрудников до запуска производства воздуховодов с использованием ИТ-решений.

Внедрение CRM HubSpot для автоматизации продаж и отчетности; разработка сайта для расширения ассортимента и каналов сбыта.

Автоматизация расчетов: разработка системы расчета себестоимости продукции с интеграцией цифровых инструментов.

Результаты: выпуск продукции до 30 млн руб./мес., продажи до 40 млн руб./мес. (включая перекупные товары); финансовая отчетность по филиалу с использованием автоматизированных систем.

Обучение команды: внедрение цифровых навыков для сотрудников, расширение ассортимента через онлайн-каналы.

Декабрь 2017 —

Октябрь 2018

11 месяцев

ПК Титан

Лобня (Московская область), www.pktitan.ru

Металлургия, металлообработка

- Металлические изделия, металлоконструкции (продвижение, оптовая торговля)
- Металлические изделия, металлоконструкции (производство)

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство жилищное
- Строительство коммерческих объектов (торговые площади, офисные здания)
- Строительство промышленное

Директор по развитию

Руководитель по развитию (цифровизация продаж)

Создание отдела по работе с ключевыми клиентами с внедрением цифровых инструментов для сопровождения сделок.

Открытие офиса продаж в Москве с автоматизацией процессов (подбор поставщиков, материалов).

Привлечение клиентов через цифровые каналы; проектные продажи бескаркасных вентиляционных установок.

Результат: бизнес успешно продан. Сейчас функционирует как БРИЗ Климатические Системы Климат ТехМаш марка ZILON

Июнь 2017 —

Декабрь 2017

7 месяцев

ТД БТОМ

Москва, www.ogne-spas.ru

Химическое производство, удобрения

- Бетон, кирпич, стекло и прочие силикаты (производство)

директор по развитию

На базе крупного производства огнезащитных и теплоизоляционных материалов завода "Ивотстекло"

1. Сформировать с нуля отдел продаж
2. Создать отдел планирования и снабжения
3. Внедрить новую программу Управление торговлей 11.3 + Софтофон и CRM
4. Обновить сайт
5. Построить работу по тендерам
6. Построить работу с АЭС
7. Провести выставку "Атомэкспо"
8. Выпустить новый каталог и прайс лист
9. Разработать и внедрить системы мотивации для сотрудников

10. Разработать регламенты работы и бизнес процессы
11. Вывести годовой оборот на 240 мил

Август 2009 —
Май 2017
7 лет 10 месяцев

ГалВент, Фабрика Вентиляции, ООО

Москва, ventilyacia.ru

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Промышленное, бытовое электрооборудование и электротехника (производство)

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство жилищное

- Строительство коммерческих объектов (торговые площади, офисные здания)

Директор по развитию бизнеса

создание новых отделов продаж

обучение искусству продаж и вентиляционному оборудованию

внедрение систем штрихкодирования и бережливого производства

сертифицированный специалист по бережливому производству

освоение и запуск новой продукции

проведение ключевых переговоров с клиентами и поставщиками

создание, контроль и развитие отдела перепокупного оборудования.

контроль за деятельностью склада

контроль за деятельностью ОТК

управление оптовым и розничным отделами продаж

контроль отдела логистики

контроль конструкторско- технологического отдела

От небольшого завода в 20 мил ежемесячного оборота до многомиллиардного завода за 8 лет.

Ноябрь 2008 —
Июнь 2009
8 месяцев

ООО "Инженерная компания Линия Горизонта"

Директор по развитию

Разработка новой схемы работы офиса

Формирование отдела продаж

Проведение обучения сотрудников (лекции, тренинги)

Налаживание отношений с поставщиками (расширение базы, получение новых скидок)

Новая ценовая политика (прайс листы, сайт, 1С)

Сопровождение крупных проектов

Корректировка работы фирмы по каждой сделке.

Проект по развитию 3 направлений бизнеса. Монтажное подразделение переросло в завод «СВОК» с многомиллиардным оборотом. Производственное направление «ЗВО Зенит» производит теперь не только воздуховоды, но и оборудование. Торговое направление ликвидировано в связи с началом продаж напрямую с заводов изготавителей.

Декабрь 2003 —
Октябрь 2008
4 года 11
месяцев

ЗАО «Вентиляционный завод «Лиссант-комплект» www.vzlk.ru

Москва, vzlk.ru

Технический директор

Работа с крупными проектами, обработка тендеров.

Ответы на технические вопросы клиентов, расчёт и подбор вентиляционного оборудования.

Обслуживание общей клиентской базы, ежемесячное сведение с 1С Торговля, архивирование, ввод новых клиентов.

Активирование и приемка брака, работа с ОТК производства.

Изучение рынка и предложений конкурентов, составление графиков и отчетов по продажам, регулирование минимальных складских остатков, введение новых видов предлагаемой продукции.

Создание и внедрение программ для расчетов квадратуры производимых изделий,

плазменного раскроя (обучение РСМ CAD)
Разработка каталогов, прайс листов, работа с дизайнерами, верстальщиками и полиграфистами.
Ежегодная, полная организация участия в выставках SHK Moscow, Мир климата, МОСБИЛД/БАТИМАТ, Агропродмаш.
Ведение сайта www.vzlk.ru написание статей по вентиляционной тематике, акции по продажам, новинки, цены, каталог.
Обучение менеджеров и помощников менеджера по разделу «вентиляция».
Ведение общей почты, сортировка, распределение заявок по менеджерам, работа со спамом, ответы на вопросы клиентов.
Организация работы в офисе, телефонная станция, сетевые подключения, офисная техника, создание рабочих мест от стола до установки ПО, решение вопросов с провайдерами, арендодателями, хостингом, охраной, электриками, пожарными, взаимодействием склада и производства с отделами продаж.
Регулировка взаимоотношений внутри коллектива, решение вопросов с «трудными» клиентами и «накладками» по работе компании.

Московский филиал крупнейшего завода «ЛИССАНТ» более 2000 рабочих мест. (Сегодня не существует, признан банкротом)

Октябрь 2000 —
Декабрь 2003
3 года 3 месяца

ЗАО «НЭПТ»

Москва, zavodnept.ru

Директор по маркетингу

Изучение рынка
Формирование структуры фирмы, набор сотрудников
Ведение клиентской базы, «холодный» прозвон клиентов.
Активные продажи по телефону и с выездом к клиентам.
Обучение менеджеров, кладовщиков.
Строительство складского комплекса (расчеты стеллажей, минимальных остатков для хранения)
Создание производственной базы (выбор и закупка оборудования для цеха производительностью 2-4 тысячи м² оцинкованных воздуховодов).
Работа с производством, сбытовая склада производства и отдела продаж.
Формирование номенклатуры изделий 1С Торговля
Договора, должностные инструкции, заказы на поставку и работа по снабжению.

Образование

Высшее

1999

Военный университет радиационной, химической и биологической защиты

«материаловедспециалист в области управления по специальности: «Военное и административное управление», магистр

1997

Московский авиационный технологический институт им. Циолковского, Ступино

«Материаловедение и технология обработки материалов», инженер – т«Литейное производство чёрных и цветных металлов», магистр

Повышение квалификации, курсы

2025

Применение ИИ для автоматизации и цифровизации производственных предприятий

институт искусственного интеллекта мфти

2016

"эксперт" бережливое производство

оргпром, обучение и внедрение основ бережливого производства

2015

Основы профессиональных продаж

Pro BUSINESS, продажи

2015

эффективные продажи

staff max, продажи

Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — А1 — Начальный

Навыки

1С: Торговля и склад Ведение переговоров Управление проектами
Бережливое производство Холодные продажи Складская логистика
Управление продажами Обучение персонала Управление производством
Активные продажи Телефонные переговоры Закупки
Руководство коллективом Работа на выставках Развитие продаж
Водительское удостоверение категории В Ценообразование
Закупка товаров и услуг Организация выставок Управление складом
Участие в Тендерах Автоматизация склада 1С: Документооборот
Подготовка коммерческих предложений Организаторские навыки
Проведение презентаций Поиск и привлечение клиентов
Управление персоналом Заключение договоров MS Excel

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации

ООО КОМПАНИЯ "СУПЛЕР"

Павел Андреевич Лабунько (генеральный директор (владелец))

Фабрика Вентиляции ГалВент

Прахов Кирилл Валерьевич (Генеральный директор (владелец))

ЗВК климатехника

Андрей Владимирович Тиняков (генеральный директор (владелец))

Лиссант - комплект

Игорь Анатольевич Ефимов (генеральный директор (владелец))

Обо мне

- Автор блога ventvopros.ru (вентиляция, цифровизация, smart home)
- Разработчик продукта "СофтВент" — ИИ-модуль + 1С
- Глубокая экспертиза в вентиляции, автоматизации, умных домах
- Навыки программирования, создания алгоритмов и автоматизации