

Год	Компания (страна)	Отрасль - Задача	Результаты	Должность
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), Компания в кризисе, Средний бизнес	Оборудование помещений - Проектирование, производство и монтаж встроенной мебели, стендов для выставок, трибун для Олимпийских Игр. Повышение эффективности по всем подразделениям компании	Успешный тимбилдинг; прозрачная коммуникация; значительное увеличение продаж; создание реальной основы для получения прибыли в 2024 году; участие в строительных тендерах; создание плана ликвидности; корректировка производственных затрат; оптимизация склада; повышение эффективности управления проектами; связывание деятельности отдела закупок с отделом управления проектами; устранение неполадок на строиплощадке; адаптация описаний процессов для SAP	CEO
2021-2022	ООО Цемик, ООО Минералс, ЛАССЕЛЬСБЕРГЕР, (RUS), Растущая компания, Семейный концерн	Производство стройматериалов - Создание сервисного центра (СЦ) для дочерних компаний холдинга. Внедрение ERP-системы 1С	Сотрудники мотивированы; СЦ полностью функционален: услуги в области финансов, контроллинга, права, управления персоналом, ИТ, безопасности, включая Compliance. Процесс закупок и совмещённый процесс продаж + логистики полностью оцифрованы в системе 1С:ERP; архитектура и описание остальных процессов вдоль цепочки поставок (Supply Chain) обеих производственных компаний	CFO, CCO, PM (внедрение ERP-системы)
2017-2021	Deutscher Bundestag, (D), Страна в кризисе	Член Федерального парламента "Бундестаг", один созыв, партия "Альтернатива для Германии"	Кроме других обязанностей, приобрёл уникальное понимание законодательства в области ESG (Environment Social Governance); участие в более 100 заседаниях по данной теме в Комитете по экономике и энергетике	Депутат
2016 und 2020	Dr. Franz GmbH, (D), Средний бизнес	Утилизация отходов - Решение проблем с государственными органами для клиентов	Подготовка разрешений в соответствии с Федеральным законом о контроле за выбросами (BImSchG); сертификация компаний по утилизации отходов в соответствии с Законом о замкнутой экономике (KrWG)	Консультант
2015-2019	PSP Machinery spol. s r.o., (CZ), Компания в кризисе, Семейный концерн	Машиностроение - Реструктуризация производственной компании по тяжёлому машиностроению как доверенное лицо собственников; контроль над результатами в качестве наблюдателя	Реструктуризация всей цепочки поставок (Supply Chain): продажа - проектирование - подготовка работ - производство - закупка; связывание планирования продаж с производственными возможностями; Lean management; увеличение объема производства; достижение пунктуальных поставок, что привело к огромной экономии бывших пеней за задержки; возврат доверия клиентов	Консультант, CEO, CRO, наблюдательный совет
2016	Urmann GmbH & Co. KG, (D), Зрелая компания, Средний семейный бизнес	Металлообработка - член команды кризисного управления, отдел продаж	Перезапуск концепции электронной коммерции, планирование и внедрение нового интернет-магазина; увеличение продаж в Германии за счет тендеров в строительно-контрактном бизнесе; статистический анализ увеличения через расчёт успешных предложений; повышение продаж в Восточную Европу; успешная интеграция сотрудников в продажах, колл-центре и бэк-офисе в новую стратегию	Управляющий продажами
2013-2016	Самозанятость на условиях частичной занятости, (CL)	Консультации по недвижимости - Покупка квартир и земли	Для немецких частных инвесторов в Чили; создание сети контактов с чилийскими брокерами, юристами и банками	Консультант
2012-2015	Schössmetall GmbH & Co. KG, WÜRTH, (D), Компания в кризисе, Семейный концерн	Оптовая торговля - Реструктуризация компании	13-летний спад продаж сменил в умеренный рост на перенасыщенном рынке; сокращение затрат и персонала; дальнейшее развитие интернет-магазина; интеграция внешнего колл-центра; наведение порядка в ассортименте; реорганизация склада, продаж и Supply Chain Management (SCM); внедрение ERP-системы MS Dynamics AX	CEO, CRO
2011-2012	Schmid Schrauben GmbH, WÜRTH (A), Зрелая компания, Семейный концерн	Металлообработка - Существенное увеличение цен для разных групп клиентов без потери объёма продаж	Цель достигнута; дополнительно, разработка плана модернизации производственного потока на металлообрабатывающем предприятии, замена устаревшего Push-principle на Pull-principle, гибкие размеры производимых партий	Управляющий продажами
2011	Фольксваген Груп Рус, (RUS), Зрелая компания, Крупная корпорация	Автопром - Производство четырех разных моделей на одной производственной линии	Оптимизация процессов снабжения материалом на автомобильном заводе; Just-in-Time JIT, Just-in Sequence JIS, КАНБАН; контроль логистических затрат; подбор и обучение преемников для управления логистическим планированием	Управляющий логистическим планированием
2010	DS Smith Plastics, (GB + RUS), Зрелая компания, Крупная корпорация	Упаковки - Управленческий консалтинг для российского дистрибьютора британского производителя	Оптимизация организационной структуры, продаж, логистики, финансовой отчетности и управления дебиторской задолженностью; улучшение сотрудничества с британской материнской и с немецкой дочерней компанией	Консультант
2006-2010	ООО Гизекс & Девриент Технология, (RUS), Компания в кризисе, Семейный концерн	Телекоммуникации и ИТ - Реструктуризация компании по производству SIM-карт с собственным отделом по разработке приложений	Значительный рост продаж операторам мобильной связи в России и в странах Средней Азии; достижение прибыльности; серьезные сокращения затрат и персонала; оптимизация управления цепочкой поставок (Supply Chain), от продаж через производство до закупок, включая логистику с таможней; устранение коррупционных схем	CEO, CRO, CCO
2004-2006	ООО Умдаш-Шоп-Концепт, (RUS), Растущая компания, Семейный концерн	Торговое оборудование и розничная торговля - Учреждение торговой компании с нуля	Успешный выход на рынок; значительное перевыполнение бизнес-плана; импорт торгового оборудования от австрийской материнской компании, растаможка и сборка в России; интеграция дочерней компании в SAP и отчетность штаб-квартиры; устранение неполадок на строиплощадке; «Store branding» для розничных клиентов на их точках продаж POS	CEO
2000-2004	Müller & Baraulja Partnerschaft, (D + RUS, BY, UA, BALT, CZ), Самозанятость	Бизнес-консалтинг - Для клиентов, выходящих на рынки Восточной Европы	Консалтинг в областях продаж и Supply Chain; два крупных проекта в сфере IT и автомобилестроения: 1) Открытие start-up центра по разработке программного обеспечения в Беларуси, финансируемого американским инвестором, 2) Анализ местоположения производства для западного поставщика автокомплекующих с целью создания производства на Украине	Консультант, PM (открытие фирмы)
1996-2000	Ireks GmbH, (D + RUS), Растущая компания, Средний семейный бизнес	Пищевое производство - Региональный руководитель продаж хлебобулочных улучшителей и смесей в Восточную Европу. Руководитель проекта по строительству завода в России	Многократное увеличение продаж и прибыли на растущих рынках; интеграция австрийских, чешских и хорватских дочерних компаний в стратегию продаж в странах Балтии и СНГ; международная логистика и таможня. Открытие местной дочки ООО Ирекс и успешное создание полностью функционирующего производства в России. Член наблюдательного совета	Управление продажами, PM (открытие производства + SCM/логистика), наблюдательный совет
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), Зрелая компания, Крупная корпорация	Страхование - Торговый представитель по страхованию торговых и экспортных кредитов	Результаты продаж в Северной Баварии значительно превысили целевые показатели; проведение финансовых анализов для оценки страховых рисков	Продажник