

Бойцов Андрей Александрович



Контактная информация:

Санкт-Петербург

e-mail: ismss@list.ru

моб.тел.: +7-911-917-74-23

Образование:

Санкт-Петербургский государственный технологический институт (СПбГТУ, 1988г., инженерно-кибернетический факультет)

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (ИНЖЭКОН, 2006г., Президентская программа, «Менеджмент»)

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (ФИНЭК, 2008г., МБА «B2B маркетинг»)

Зарубежные стажировки:

Корпорация «NEMUNO BANGA», СМК на производстве табачных фильтров и пластиковой упаковки (2001 г., Литва).

Корпорация «Loranger» (ERP и SCM системы на производстве автозапчастей, 2005 г., Венгрия)

Курсы повышения квалификации: ICIM (ИСО ТУ 16949 для аудиторов автомобилестроительных компаний и их поставщиков 1-го и 2-го уровня); ВНИИС (ХАССП и ИСО 9001); Японский центр в СПб (ТРМ – ТОУОТА менеджмент, управление производством, контроль качества и т.д.); СПбГУ, СПбГПУ, СПбГИЭУ, СПбГТУ, СПбГУАП (менеджмент, маркетинг, стратегическое управление, ТРИЗ); Леонтьевский центр СПб (маркетинг); СПб Ресурсный центр (менеджмент наукоемких проектов) и прочее.

Опыт консалтинговой деятельности и участия в бизнес-проектах: 20 лет (проектирование и создание бизнесов, управление проектами, проведение переговоров и урегулирование конфликтов на уровне первых лиц компаний, управление конверсионными программами, управление холдингами, управление цепочками поставок, GR, постановка систем маркетинга и продаж, антикризисное управление, стратегический маркетинг, оптимизация организационно-функциональных структур компаний, встраивание компаний в систему поставок крупных вендеров (Ford, Bosch, Siemens, Electrolux, Loranger, Pepsi-Cola, Coca-Cola, Heineken, Chupa Chups, Камаз, ВИАМ и др.), обучающие технологии)

Опыт проведения семинаров и конгрессных мероприятий: 11 лет

Опыт педагогической деятельности: 4 года

Опыт руководящей работы: 22 года

Научные публикации: 2 учебных пособия, более 20 статей (в том числе в бизнес-изданиях Санкт-Петербургской и Ленинградской Торгово-Промышленных палат).

Соавтор научного открытия вторичной полимеризации фторполимеров (в составе коллектива ОНПО «Пластполимер», 1988г.)

Клиенты: КЭРППиТ Администрации СПб, Администрации Красногвардейского и Калининского районов СПб, ОАО «Метрострой», Предприятия ДООАО «Газпромаш», Предприятия ОАО «НК «Роснефть», Предприятия Госкорпорации «Ростехнология», Предприятия-члены бизнес ассоциаций: АПП, Производителей автозапчастей, Ассоциации предприятий дорожного комплекса СПб, АП БГО и др.

Общие учебные курсы:

- Математическая экономика
- Информационный менеджмент
- Стратегический менеджмент
- Управление персоналом
- Маркетинг
- Корпоративная культура
- Антикризисное управление
- Маркетинг-логистика
- Управление интегрированными бизнес-структурами
- Управление социальными системами

Специальные курсы и бизнес-семинары:

- Управление проектами
- Постановка маркетинговой службы
- Построение системы продаж
- Категорийный менеджмент
- Разработка организационно-функциональной структуры компании
- Разработка интернет-магазина компании
- Разработка кодекса корпоративной культуры
- Управленческие витрины
- Процессное управление
- Персональный сервис
- Курс молодого бойца современного Российского бизнеса

Тренинги (партнерские):

- Эффективные переговоры
- Эффективные продажи
- Личная эффективность руководителя
- Командные стратегии успеха

Тематические семинары (партнерские):

- Современные системы продаж
- Современные тактики работы с клиентами
- Современные маркетинговые стратегии
- Современное предприятие

- Управление холдингами открытого типа
- Управление холдингами закрытого типа
- Пассивное и активное управление поставками
- Современные методы легального промышленного шпионажа
- Превентивное антикризисное управление
- Управление интегрированными бизнес-структурами
- Я-технология: власть и влияние
- Начальник и подчиненный: инструкция по корпоративному выживанию
- Бизнес-мифология
- Инфобизнес: продвижение в Интернете
- Коммерческие секты
- Все секреты лидерства
- Маркетинг B2B
- Управленческие решения
- Современные стратегии бизнеса
- Клиентский менеджмент
- Бизнес: диверсификация, слияние, продажа
- Корпоративная культура в компании индустрии здоровья и красоты
- Управление промышленной безопасностью и разработка системы управления рисками промышленного предприятия
- Разработка стратегии развития как основы для повышения конкурентных преимуществ производственной компании

Разработка и реализация бизнес-семинаров под требования заказчика

Дополнительная информация:

Грамота от Губернатора Санкт-Петербурга за разработки в области менеджмента (методология «9 ключей бизнеса», 2006г.)

Сертификат СПбМРЦ за участие в межвузовской деловой игре («Бизнес и власть - любимому городу», 2006г.)

Сертификат InWEnt («Подготовка и проведение бирж контактов с немецкими предприятиями», 2006г.)

Грамота ВПП «Единая Россия» (программа обучения руководителей ОСЖ, 2007г.)

Опыт руководящей работы:

1991-2000гг. – Коммерческий директор ЦНИРЭ, технический директор Федеральной программы «Научно-технический потенциал Северо-Западного региона», руководитель проекта Производства углеродных нано-кластерных материалов, эксперт «Программы конверсии оборонных предприятий на территории Северо-Запада России»

2001-2002гг. - ООО "Нямуно Банга - Петербург" (сейчас АО «НБ-Ретал»)

Задача: Создание СМК «с нуля» и получение статуса постоянного поставщика Pepsi-Cola

Функции: создание службы логистики и организации работы склада, координация поставок с головным предприятием в Литве и дилерами в странах СНГ, автоматизация управленческого учета, взаимодействие с проверяющими и контролирующими органами, обучение персонала, внедрение СМК (ИСО 9001), .

Результат: Новое производство прошло за полгода все стадии аудита компаний Pepsi-Cola, Coca-Cola, Heineken, Chupa Chups и получило статус их постоянного поставщика.

В 2012г подготовка документов для сателлитной компании по получению статуса постоянного поставщика двух крупных вендеров.

2002-2006гг. – ЗАО «Перинт»

Обязанности: развитие производственного комплекса

Задача: обеспечение маркетинговых амбиций собственников

Функции: разработка KPI и внедрение управления процессами; оптимизация производственных затрат; внедрение системы мотивации труда и подготовки персонала, взаимодействие с проверяющими и контролирующими органами, внедрение принципа «FI-FO», УПП 1С-7.2, внедрение СМК.

Результат: за 3 года объем продаж увеличился в 2 раза, рост прибыли 40% в год; лояльность клиентов 99,9%; срок ответа на запрос клиента снижен с 2-х недель до 1 дня; статус постоянного поставщика фирм Bosch, Siemens, Electrolux, Loranger; пройден аудит на поставщика Ford; создан филиал в Израиле по изготовлению высокотехнологичных литьевых форм.

Публичные достижения: Сертификаты соответствия IQNet (ИСО 9001 и ХАССП); Премия Санкт-Петербурга по качеству(2005), Знак "100 лучших товаров".

В 2009г – координация проекта по выводу на рынок новой продукции товарного направления (медицина), в 2011г – консультация по внедрению 1С -8.0.Производство.

2006-2008гг. - АК "ГРУЗОМОБИЛЬ",

Обязанности: Руководство сетью технических авто-сервисных центров в СПб и филиалах.

Задача: вывод из кризиса и обеспечение прибыльности федеральной Сети технических центров

Функции: реструктуризация услуг Сети технических центров; планирование и бюджетирование работы; внедрение системы управленческого учета и СМК (ИСО ТР 16949); оптимизация системы закупок запчастей по методу типового (базового) заказа; создание розничных магазинов запчастей при каждом сервисном центре; создание лицензированный сервисный центр Bosch для ремонта топливных систем; выделен сервис для тяжелой строительной техники. Параллельно - участие в работе Центра по изменениям и Совета директоров Корпорации.

Результат: за год выручка Сети технических центров возросла в 2,6 раза, прибыль – в 12,5 раз, производительность труда - в 3 раза, зарплата – в 1,7 раза.

Публичные достижения: Компания стала победителем Конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге».

В 2009г. – диагностика системы управления бизнесом и разработка мер антикризисного управления.

В 2012г. – подготовка команды сателлитной компании к переговорам о создании дилерского центра поставок импортных запчастей для строительной техники

2008-2009гг. - СПбГУ ЦКК ТРУ

Обязанности: Руководство отделом аналитической работы и межведомственной координации.

Задачи: Ребрендинг Конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге»

Функции: Организация публичных мероприятий, PR-акций, рекламой компании, руководство тремя социальными проектами.

Результат: в 2008 году в Конкурсах приняло участие свыше 550 организаций, что в 5 раз выше уровня 2007 года. Количество отраслевых конкурсов увеличилось с 7 в 2007 г. до 18 в 2008 и до 24 в 2009 году. Запланированные показатели перевыполнены на 10%.

В 2011г. – Разработка конкурсной документации и системы добровольной сертификации.

С 2009 года по настоящее время - ГУАП, Институт стратегического управления социальными системами.

Обязанности: развитие Института, взаимодействие с органами власти и руководителями компаний, организация собственных научно-практических мероприятий.

Функции: руководство консалтинговыми проектами по направлениям: Стратегический маркетинг (позиционирование, ключевые компетенции); Тактический маркетинг (продвижение и PR); Проектирование бизнеса и систем управления (оргструктура, функциональная структура, автоматизация бизнес-процессов и проектирование информационных систем; Анализ эффективности систем управления (соответствие экономической модели стадии жизненного цикла, сбалансированность потоков в холдинговых структурах); Экспресс-диагностика состояния бизнеса (диагностические тренинги, опросы и прочие быстрые методы экспертных оценок). Достижения: система оценки инвестиционных проектов ВУЗов для КЭРППиТ, ряд исследовательских проектов.

Публичные достижения: Подписан договор с технопарком "Ингрия" о создании бизнес-инкубатора "Ингрия-ГУАП".

2010г - АО "Метрострой"

Задача: реструктуризация системы поставок и увеличение прибыльности коммерческих направлений.

Функции: диагностика управленческой структуры филиала, анализ прибыльности групп продукции, построение сбалансированной экономической модели внутренних и внешних поставок, разработка адекватной организационной и функциональной структуры филиала, составление плана реконструкции складов и производственных помещений, и развития транспортной логистики, проработка вариантов организационно-правовых отношений со стекхолдерами для совета директоров АО.

Результат: точность расчетов обеспечения поставок ЛАЭС по разработанной модели в сравнении с методом прямой калькуляции составила в 2011г. 99.1%.

Общественная деятельность:

Член Ленинградского союза ученых (1991-2002)

Член Научно-общественного совета Красногвардейского района СПб (1992-1994гг.)

Член Интернационального сообщества ученых - исследователей бизнеса «НОЕ» (2006-2008гг.)

Член Международного общества руководителей и менеджеров социально-ответственного бизнеса (2007-2008гг.)

Член Комиссии по этике и социальной ответственности предпринимательства Общественного совета по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга (2007-2008гг.)

Член экспертного совета КЭРППиТ Администрации СПб по Конкурсам «Сделано в Санкт-Петербурге» (2008-2009гг.)

Член экспертного совета КЭРППиТ Администрации СПб по инновационным проектам ВУЗов (2009-2010гг.)

Вице-президент Ассоциации предприятий – производителей бытового газового оборудования (2012-2014гг.)

Профиль компетенций (выписка из отчета Business Psychologists Ltd):

ОТЧЕТ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОЦЕНКИ Андрея Бойцова

Дата проведения центра оценки: 10 октября 2011 г.

Данный отчет подготовлен для заявленной цели и на основе доступной информации. Если в будущем он будет использоваться с иными целями, мы рекомендуем посоветоваться с консультантами. Психологические отчеты обычно сохраняют валидность в течение двух лет

Business Psychologists Ltd.

ОЦЕНКА ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ

АНАЛИЗ И РЕШЕНИЕ
ПРОБЛЕМ

- Проводит анализ числовой информации лучше, чем 70 % менеджеров и вербальной – лучше, чем 58 % менеджеров, что свидетельствует об эффективном анализе различных типов аргументации

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ
МЫШЛЕНИЕ

- Формулирует цели деятельности Предприятия с точки зрения отдачи на вложенный капитал и управления активами компании
- Предлагая решения, находит пути кооперации между различными направлениями бизнеса

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗОВАННОСТЬ

- Достаточно точно определяет приоритетность работ
- Планирует основные направления работы

ТВОРЧЕСТВО И ИННОВАТИВНОСТЬ

- Обладает высоким уровнем продуктивности мышления. По данным тестирования делает это лучше, чем 99% менеджеров
- Продуцирует разнообразные и оригинальные идеи. По показателю вариативности мышления выполнил тест лучше, чем 97% менеджеров, а по показателю оригинальности – лучше, чем 85 % менеджеров
- Находит новые, нестандартные способы доведения своих идей до собеседника
- Предлагает несколько направлений действий и несколько вариантов решения задачи

ЛИДЕРСТВО

- Признает свою неправоту и ответственность за развитие ситуации, демонстрирует личную готовность подключиться к решению проблемы
- Дает сотруднику задания, четко обозначая результат и сроки его выполнения
- Признает сильные стороны и заслуги подчиненного

СОТРУДНИЧЕСТВО

- Сохраняет позитивный настрой в процессе взаимодействия с другими, проявляет тактичность и терпимость
- Поддерживает, подбадривает собеседника
- Задает вопросы, направленные на выяснение мнения и отношения собеседника к проблеме

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ

АНАЛИЗ И РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Собирает всю необходимую для принятия решения информацию. Анализирует проблемы и выделяет составляющие их элементы. Проявляет внимание к деталям. Делает систематизированные и логичные выводы, основанные на правильно отобранной информации.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Демонстрирует широкий взгляд на проблемы, события и видит, какое значение они будут иметь в будущем и к каким последствиям приведут. Выявляет и использует возможности для развития бизнеса.

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗОВАННОСТЬ

Планирует и организует мероприятия, определяет порядок действий, составляет графики работ. Определяет сроки, эффективно распределяет ресурсы, устанавливает меры контроля.

ТВОРЧЕСТВО И ИННОВАТИВНОСТЬ

Находит свежие и оригинальные решения профессиональных задач. Выявляет новые подходы и проявляет готовность ставить под сомнение традиционные методы.

ЛИДЕРСТВО

Организует работу команды, формулирует ясные и четкие цели, распределяет задачи, учитывая возможности и способности каждого. Мотивирует и наделяет других полномочиями для достижения целей организации.

СОТРУДНИЧЕСТВО

При общении с людьми учитывает их особенности и проявляет тактичность. Выстраивает устойчивые отношения сотрудничества, эффективно работает в команде.