



# Александр Хмелев

**Цель:** Руководитель направления/проекта  
**График работы:** Полный день/Гибридная занятость  
**Командировки:** Готов  
**Уровень дохода:** по результатам собеседования

## КОНТАКТЫ

**Телефон:** +7 (906) 354-07-79  
(Viber, WhatsApp, Telegram)  
с 08.00 до 20.00

**Электронная почта:**  
khmelev.pro@gmail.com

## ЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

### Дата рождения:

21 октября 1989 год (32 года)

### Гражданство:

Российская Федерация

### Образование:

Высшее

## ЗНАНИЕ ЯЗЫКОВ

Английский - Базовый

## КОМПЬЮТЕРНЫЕ НАВЫКИ

- MS Office (Word, Excel, PowerPoint) - на уровне опытного пользователя;
- Знание программ описания бизнес-процессов (MS Visio);
- Умение работать в ERP-системах (SAP);
- Seldon, Seldon.Basis, Контур.Закупки.

## ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Постоянное развитие Hard и Soft Skills;

Логическое и структурное мышление;

Лидерские качества;

Умение работать в команде;

## КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

- Стратегический и операционный менеджмент (Hoshin Kanri);
- Управленческий учет;
- Успешное проведение переговоров на высшем уровне, подготовка эффективных презентаций;
- Публичное выступление;
- Внедрение методологий Бережливого производства (Lean и Kaizen технологий);
- Навыки управления организационными изменениями;
- Навыки моделирования процессов (текущее и целевое состояние);
- Организация и проведение массовых мероприятий (тренинги, конференции и т.д.)

## ОПЫТ РАБОТЫ

**Период работы:** 03.2017 – 12.2021

**Должность:** Коммерческий директор

**Организация:** ООО «Кайдзен Текнолоджи Центр»

### Обязанности:

- Разработка и реализация стратегии продвижения и продаж;
- Поиск новых клиентов;
- Планирование и контроль достижения целевых коммерческих показателей;
- Стандартизация, оптимизация бизнес-процессов коммерческого блока;
- Подготовка и анализ отчетности, контроль договорных обязательств и финансовой дисциплины;
- Проведение переговоров и презентаций на уровне высшего руководства.

### Достижения:

Обеспечил ежегодный прирост выручки на 30-50%.

Привлек более 120 новых клиентов включая долгосрочные контракты.

Организовал более 40 коммерческих тренингов в собственном учебном центре с аудиторией 10-30 человек.

Организовал более 70 Бенчмаркинг туров на различные производственные предприятия РФ с аудиторией 10-50

Системный подход к решению различных задач;  
Стратегическое мышление;  
Способность достигать поставленных целей.

человек.

**Период работы:** 03.2013 – 03.2017

**Должность:** Консультант

**Организация:** ООО «Кайдзен Текнолоджи Центр»

**Обязанности:**

- Подготовка и реализация проектов по повышению эффективности бизнес-процессов на производственных предприятиях РФ;
- Диагностика и описание бизнес-процессов подразделений предприятий;
- Разработка планов по реинжинирингу и оптимизации бизнес-процессов;
- Расчет экономического эффекта от внедренных предложений;
- Координация работ проектных групп для достижения целей проектов;
- Организация и проведение тренингов с аудиторией 5-50 человек.

**Достижения:**

Реализовал более 35 проектов по повышению эффективности бизнес-процессов на различных предприятиях в приборостроительной, машиностроительной, сельскохозяйственной и строительной отраслях на территории РФ.

Обучил более 20 групп линейных руководителей инструментам Бережливого производства.

**Период работы:** 06.2012 – 03.2013

**Должность:** Ведущий специалист центра развития Кайдзен Менеджмента

**Организация:** ООО «СТС-НН» (группа компаний: АО «КОММАШ»; АО «Завод «ГРАЗ»; АО «НИПОМ»; ООО «Жилищный ответ»; ООО СПК «Ждановский»)

**Обязанности:**

- Картирование, стандартизация и регламентация процессов;
- Анализ и корректировка проектов по оптимизации бизнес-процессов;
- Сбор и оценка предложений по улучшению процессов;
- Планирование и проведение встреч: составление повесток, подготовка презентаций, составление протоколов собраний;

**Достижения:**

Провел картирование 4 производственных процессов, разработал и внедрил мероприятия по

повышению производительности.

Разработал и внедрил более 10 стандартов для повышения операционной эффективности.

## **ОБРАЗОВАНИЕ**

**Учебное заведение:** НГТУ им. Р.Е. Алексеева

**Год окончания:** 2013

**Факультет:** Экономики, менеджмента и инноваций (очная форма)

**Специальность:** Менеджмент организации

**Специализация:** Финансовый менеджмент

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

**2013-2014 гг.** – Kaizen Institute (Россия) Совместный проект по повышению эффективности бизнес-процессов на базе ООО «Жилищный ответ»

**2013-2014 г.** – JMA Consultants (Италия) Совместный проект по повышению эффективности бизнес-процессов на базе АО «НИПОМ»

**Тренинги:**

**2017 г.** – Спикер: Brian Tracy (США), Тема тренинга: Методологии продажи

**2017 г.** – Спикер: Александр Левитас (Израиль), Тема тренинга: Маркетинг

**2017 г.** – Спикер: Мацумура Масаюки (Япония), Тема тренинга: Управление персоналом

**2017 г.** – Спикер: Игорь Манн (Россия), Тема тренинга: Маркетинг и продажи

**2018 г.** – Спикер: Игорь Манн (Россия), Тема тренинга: Маркетинг и продажи

**2019 г.** – Спикер: Игорь Манн (Россия), Тема тренинга: Маркетинг и продажи

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

Посетил более 25 различных промышленных предприятий на территории РФ с целью обмена опытом в реализации проектов по повышению эффективности бизнес-процессов.

Права категории А, В и личный автомобиль. Опыт вождения - 12 лет.

Занимаюсь спортом (КМС по тяжелой атлетике)