

Curriculum Vitae

Михаил Козлов

E-mail: MKozloff@DevBusiness.Ru

Заинтересован в ответственной должности в областях стратегического планирования, развития бизнеса, продаж и/или маркетинга.

Цель: развитие бизнеса для развивающейся компании.

Дата рождения: 9 августа 1971.

Место жительства: РФ, Москва, Чертаново.

Женат.

ОПЫТ И НАВЫКИ

Специалист по организации и развитию бизнеса, включая разработку стратегий и повышение операционной эффективности, а также внедрению систем корпоративного управления. С 1992 отвечал за разработку корпоративных стратегий, создание систем корпоративного управления, продажи и маркетинг, анализ деятельности и реорганизацию компаний.

Развивал каналы продаж, включая дилерские сети, продажи производителям оригинального оборудования (OEMs) и корпоративным клиентам. Среди основных клиентов: Canon, НПФ Газфонд, Газпромбанк, Hewlett-Packard, OKI, Пенсионный Фонд РФ/г. Москвы, Россиб Фармация, Seiko Epson, СР-ДРАГА, Налоговая Служба Республики Башкортостан, Херох. Отвечал за взаимодействие с ключевыми клиентами для определения стратегических возможностей по развитию бизнеса и разработку практических рекомендаций по их реализации, включая технические и ценовые предложения.

Принимал участие в продвижении продукции одного из крупнейших отечественных производителей программного обеспечения, а также ряда транснациональных ИТ компаний: HP, IBM, Intel, OKI, Seiko Epson. Управлял рядом маркетинговых исследований рынка компьютерной периферии для одного из ведущих производителей устройств ввода.

Отвечал за реорганизацию бизнеса, оптимизацию бизнес процессов и развитие бизнеса московского представительства американской консалтинговой компании.

Основатель и руководитель проекта «Развитие Бизнеса / Ру» (www.DevBusiness.ru). «Развитие Бизнеса / Ру» – поставщик и разработчик учебных материалов, технологий и решений в области внедрения систем корпоративных и-Тренингов (дистанционной обучение через интернет) и управления корпоративными знаниями для обеспечения развития бизнеса наших клиентов.

ОСНОВНЫЕ НАВЫКИ

Глубокое понимание информационного и консалтингового бизнеса в России. Стратегическое мышление. Способность предлагать конкретные решения для реализации стратегии развития. Значительный опыт ведения переговоров, продаж и маркетинга, включая заключение крупных контрактов. Опыт продажи программного обеспечения и консультационных услуг. Устные и письменные коммуникативные навыки (Русский и Английский). Ведение презентаций, управленческий учет, навыки лидерства и командной работы. Способность работать независимо и в команде, аналитическое мышление. Навыки развития отношений с клиентами, управление проектами и ресурсами. Ответственен.

ОПЫТ РАБОТЫ

Январь 2000 – н.в.

Развитие Бизнеса / Ру, Москва (услуги по управлению корпоративными знаниями, внедрение систем и-тренинга, развитие бизнеса и распространение бизнес знаний. www.DevBusiness.ru)

Основатель и руководитель проекта

Миссия проекта состоит в предоставлении корпоративным клиентам учебного контента, технологий и инструментов в областях управления знаниями и внедрения систем и-тренинга (дистанционное обучение через интернет) для целей непрерывного профессионального обучения сотрудников и развития бизнеса.

Основные обязанности:

- Воплощение бизнес идеи.
- Развитие бизнеса, маркетинг, продажи и управление проектами.
- Дизайн сайта, обслуживание, развитие и привлечение посетителей.

Апрель 1999 – Август 2001

CARANA Corporation, московское представительство (управленческое консультирование и обучение; www.carana.ru)

Директор по развитию бизнеса

Основные обязанности:

- Содействие директору представительства в условиях изменения стратегии работы компании в РФ, включая разработку региональной стратегии для офиса.
- Реорганизация и оптимизация бизнес функций и процессов в областях администрирования, маркетинга, продаж, обучения, управления проектами, знаниями и качеством. Разработка процедур управленческой отчетности и форм документов.
- Развитие и поддержка бизнес контактов с существующими клиентами, а также поиск и привлечение новых заказчиков.

Март 1993 – Декабрь 1998:

Cognitive Technologies Ltd., Москва, Россия (разработка программного обеспечения и проектная интеграция; www.cognitive.ru)

Директор по продажам

Основные обязанности:

- Продажи:
 - Развитие каналов продаж: прямые, через дилеров (более 200) и OEM (Hewlett-Packard, Canon, Seiko Epson, Xerox, OKI).
 - Развитие бизнеса и продаж в области проектной интеграции.

Ведение переговоров, определение потребности клиентов, подготовка предложений, заключение контрактов с клиентами и контроль над ходом выполнения проектов. (Gazprom, RF Tax Ministry, EPSON, HP, IBM, Intel, OKI...).

- Стратегическое развитие:
 - Разработка стратегии развития компании и развитие бизнеса. Предсказал фундаментальные изменения на Российском рынке программного обеспечения (уменьшение продаж готовой «коробочной» продукции). Реализовал изменения в корпоративной стратегии и принимал участие в организационных изменениях для перехода к проектному бизнесу (проектная интеграция).
 - Стратегическое маркетинговое планирование, включая вхождение на новые рынки, экспорт, сегментация, анализ долей рынка, конкурентный анализ, позиционирование и развитие отношений с клиентами. Принимал участие в разработке и внедрении следующих основных проектов:
 - "Проектная Интеграция" – развитие нового направления в бизнесе компании: заказная разработка и интеграция сложных информационных систем в областях управления документами, массовый ввод данных, АБС, КИС и т.д.
 - "Корпоративный Электронный Архив" – создание корпоративных электронных архивов. Развитие совместных проектов в сотрудничестве с IBM и Hewlett-Packard/LVS/Oracle.
 - "Поставщики интеллектуальных решений (Cognitive Solution Providers)". Развитие сети региональных партнеров, предоставляющие дополнительные услуги пользователям продуктов семейства ПО управления документами Евфрат. Сертификация поставщиков услуг и учебных центров.
 - "Интеллектуальное предприятие" – международная выставка-конференция поставщиков и пользователей информационных технологий (www.iware.ru).
- Другие обязанности:
 - Подготовка предложений клиентам, контрактов и технических заданий, бюджет продаж, разработка программ стимулирования сбыта, анализ рынка, разработка и реализация совместных проектов с бизнес партнерами (Hewlett-Packard, IBM, Intel, LVS, Oracle etc.), подбор сотрудников, ценообразование, бизнес планирование и др.

Основные достижения:

- Создан устойчивый и прибыльный бизнес.
- С момента своего создания в 1993 компания Cognitive Technologies Ltd. много раз признавалась экспертами одним из ведущих российских разработчиков программного обеспечения (Dator 95/96/97; ММКК и др.).

Ноябрь 1992 - March 1993: АОЗТ "Бастион", Москва.

Старший менеджер

Основные обязанности:

- Start-up менеджмент.
- Продажи программного обеспечения OCR (Optical Character Recognition) и продвижение торговой марки TIGER.
- Участие в создании Cognitive Technologies Ltd.

Февраль 1991 - Ноябрь 1992: ВНИИСИ РАН, Москва (сейчас Институт Системного Анализа РАН), Лаборатория Искусственного Интеллекта под руководством В.Л. Арлазарова.

Программист

Основные обязанности:

- Программирование доступа к распределенным базам данных.
- Язык программирования: С.

ОБРАЗОВАНИЕ & ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

24 мая 2001

Семинар USAID Russia Training for Development (организатор – Academy for Educational Development) Планирование и проведение тренинговых программ USAID

10-21 Апреля 2000

Бизнес курсы "Искусство принятия управленческих решений" CARANA Corporation, Москва

- Введение в международные стандарты финансовой отчетности (IAS)
- Управление затратами
- Бюджетирование
- Операционный менеджмент и логистика

1992-1995: Российский Государственный Гуманитарный Университет (РГГУ), Москва. www.rsuh.ru

- Факультет: "Управление" (дневной).
- Специальность: "Документационное обеспечение управления".
- Специализация: "Предпринимательство".

Диплом с отличием: "Документационное обеспечение деятельности предприятия с использованием технологий Lotus Notes".

1988-1992: Московский Авиационный Технологический Институт им. К.Э.Циолковского (сейчас – Российский государственный технологический университет им. К.Э.Циолковского). www.mati.ru

- Факультет: Авиамеханический (дневной).
- Специальность: Авиастроение.

В 1992 перевелся в РГГУ, Москва.

ХОББИ & ИНТЕРЕСЫ:

Книги, кино, современная музыка, футбол.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Социально активен и гибок. Способен целеустремленно и результативно работать менеджером команды.

Языки: Русский (родной). Деловой Английский (свободно). Французский (основы). Хорошее знание ПК и ИТ. Глубокое понимание информационного, консалтингового и тренингового бизнеса в России. Опыт подготовки и выполнения публичных презентаций. Ведение переговоров и заключение контрактов с Заказчиками, субконтракторами и международными компаниями.

Имею Российский заграничный паспорт и водительские права категории В.

В 1995 номинирован в списке профессионалов компьютерной индустрии Dator's Top 100. В 1997 – в Dator's Top 200 и TopPROFI (ММКК).

Имею следующие публикации:

1. *"Ресурсы рунет для развития бизнеса"*. Технологический бизнес, #6/2000 (<http://www.techbusiness.ru/tb/archiv/number6/page19.htm>)
2. *"Совершенствуем документационное обеспечение управления предприятия"*. М.: 1997, 124 с., издание Cognitive Technologies Ltd. (http://www.e-trainings.ru/startup/docman/improved_dm.htm)
3. *"Особенности национального делопроизводства"* Электронный офис, Май/Июнь 1997, с. 8-11. Издание Весть АО. (http://www.e-trainings.ru/startup/docman/national_dm.htm)
4. *"Автоматизация делопроизводства как новая индустрия производства программного обеспечения в России"* // КомпьютерПресс, № 4/97, с. 83-86.
5. *"OCR для ввода стандартных форм документов"* // КомпьютерПресс, №2/95.
6. *"Электронный офис– вход через OCR"* // КомпьютерПресс, № 6/94, с. 61-63.