



Панибратский Дмитрий Сергеевич

Мужчина, 40 лет, родился 19 марта 1985

+7 (982) 2282949 — Мессенджеры

+7 (982) 5810787 — Мессенджеры

dmitriy.panibratskiy@yandex.ru — предпочтаемый способ связи

max: <https://max.ru/u/f9LHodD0cOJWkmqphqMLwYEjE-cp3srsPoVUGFmORIOYMtMftRb7FCciSpE>

setka: <https://set.ki/EYUBwz5>

Телеграмм канал.: <https://t.me/LogisticaandSupplyChain>

vk.com: <https://vk.com/djdemansurgu>

Личная страница: <https://965910-bit.github.io/Panibratsky-Dmitry/index.html>

Проживает: Сургут

Гражданство: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Супервайзер/Руководитель по управлению цепями поставок и товарными запасами.

140 000 ₽ на руки

Специализации:

- Директор магазина, директор сети магазинов
- Начальник склада
- Руководитель отдела логистики
- Руководитель проектов
- Руководитель филиала

Тип занятости: полная занятость, частичная занятость, проектная работа/разовое задание

Формат работы: на месте работодателя, удалённо, разъездная, вахта

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 13 лет 7 месяцев

Март 2020 —

Июль 2025

5 лет 5 месяцев

«ЛЕРУА МЕРЛЕН» (Французская компания-ритейлер товаров для строительства, отделки и обустройства; 350 магазинов в 13 странах мира)

Сургут, www.leroymerlin.ru

Менеджер цепи поставок магазина

Управлял подразделениями приёмки, складские операции, пополнения, сборка, выдача, доставка.

(4000 м², 87 000 SKU).

Организовывал и контролировал работу персонала (79 специалистов).

Оптимизировал цепочки поставок и затраты.

Провел тендер по выбору транспортной компании, что позволило снизить транспортные расходы на 10%.

Осуществлял работу с матричной доступностью ассортимента на базе анализов ABC-XYZ и FMR для оптимизации товарных запасов и повышения уровня сервиса.

Использовал ИИ для анализа данных и прогнозирования спроса, что позволило улучшить точность планирования и сократить излишки на складе.

Выполнял обязанности дежурного директора, обеспечивая оперативное решение вопросов и координацию работы всех подразделений магазина.

Достижения:

Повысил эффективность процесса приемки товара в 2022 году.

Вывел команду приемки на 2 ранг в стране по продуктивности.

Совместно с командой перевыполнил прогресс продуктивности на 20%: показатель в январе 2022 составлял 2.1, в декабре — 5.1.

В декабре 2023 года принял новый вызов и перешел развивать отдел транспортной логистики, что позволило магазину войти в ТОП 10 магазинов страны по CSat (Customer Satisfaction).

Внедрил систему мониторинга собранных заказов с правильной отгрузкой, что повысило на 8% корректность остатков и учет активного ТО.

Настроил технологию склада, согласно зонам и логическим типам, для оптимизации процесса сборки со склада, тем самым сократил стоимость сборки.

Принял миссию Дежурного Директора магазина, нес ответственность за принятые решения, влияющие не только на себя, клиента и команду, но и на магазин в целом.

Повысил эффективность процесса приемки товара в 2022 году.

Организовал равномерность поставок магазина, равномерно распределив нагрузку на магазин в целом: показатель равномерности поставок на начало года (в январе) составлял 70.3%, показатель равномерности на конец года (в декабре) вырос до 91.2%.

- Выработка методов и решений для оптимизации бизнес-процессов
- Управление кросс-функциональными командами
- Выработка методов и решений для оптимизации бизнес-процессов
- Управление кросс-функциональными командами
- Принятие стратегических решений по развитию бизнеса
- Внедрение систем автоматизации товарной отчетности
- Контроль выполнения планов и достижения показателей эффективности продаж
- Контроль наличия товаров и их своевременное пополнение в торговом зале
- Проведение ротации товара
- Контроль остатков товара на складе

Май 2018 —
Декабрь 2019
1 год 8 месяцев

ООО «ГРИНЛАЙТ» (Rossko: оптово-розничная продажа автозапчастей)

Сургут, rossko.ru

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Начальник склада

Организовывал прием и размещение товаров на складе (500 м², 20 000 SKU).

- Управлял коллективом (12 сборщиков, 9 водителей, 3 оператора).
- Открыл и запустил новые филиалы в Ноябрьске, Ханты-Мансийске, Нижневартовске.

Достижения:

- Создал группу по открытию новых филиалов, что способствовало расширению бизнеса и

увеличению охвата рынка.

- Запустил три новых филиала, увеличив охват рынка.
- Улучшил качество предоставляемых логистических услуг, что способствовало росту клиентской базы.
- Принятие стратегических решений по развитию бизнеса
- Управление кросс-функциональными командами
- Выработка методов и решений для оптимизации бизнес-процессов
- Внедрение систем автоматизации товарной отчетности

Октябрь 2014 —
Май 2018
3 года 8 месяцев

ООО «АВТО-ПРИТЯЖЕНИЕ», ФРАНШИЗА «ЮЛСАН», ООО «ЮГРАПРОМСЕРВИС» (Оптово-розничная продажа запчастей)

Сургут

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)

Директор магазина

Декабрь 2014 — Февраль 2018

ООО «ЮГРАПРОМСЕРВИС»

Генеральный директор (совместительство)

- Управлял финансово-экономической деятельностью магазина (склад 35 м2).
- Управлял персоналом (15 человек: кассиры, продавцы, сотрудника склада): подбор, обучение, ежегодная аттестация.
- Разрабатывал КPI и отслеживал их достижение (средний чек, процент обслуживания, оборот).
- Разрабатывал стратегии развития компании.
- Планировал и выстраивал бизнес-процессы.
- Проводил переговоры с поставщиками.
- Формировал бюджет.
- Работал с товарной матрицей и неликовидами на складах (ABC-анализ).

Достижения:

- ✓ Увеличил оборот компании на 30% за 2016 г. по сравнению с 2015 г.
- ✓ Уменьшил затраты на 10% за 2016 г. по сравнению с 2015 г.

Январь 2015 — Март 2018

ФРАНШИЗА «ЮЛСАН»

Директор филиала

- Планировал объем продаж по региону (г. Сургут).
- Контролировал выполнение плановых показателей.
- Разрабатывал и внедрял формы отчетности.
- Контролировал дебиторскую задолженность.
- Управлял командой 15 человек: подбор, обучение, мотивация.
- Разрабатывал стратегии развития компании, оптимизировал затраты.

Достижения:

- ✓ Организовал деятельность филиала с «0».
- ✓ Разработал эффективную систему мотивации персонала.
- ✓ Разработал и внедрил эффективную систему бюджетирования.

Февраль 2013 —
Сентябрь 2014
1 год 8 месяцев

ООО «РЕСУРС-АВТО» (Оптово-розничная продажа автозапчастей)

Сургут, resurs-auto.ru/ <https://www.emex.ru/>

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер отдела логистики и контроля качества обслуживания клиента

- Взаимодействовал с транспортными компаниями: контролировал сроки, качество перевозок, погрузо-разгрузочные работы.
- Работал с претензиями физических лиц и юридических, урегулировал спорные вопросы с поставщиками по браку и недостачи.
- Работал с каталогами автозапчастей, обрабатывал заказы менеджеров.
- Составлял ежедневные отчеты за предшествующий день по возвратам.
- Работал с товарной матрицей и неликвидами на складах.

Достижения:

- ✓ Выбрал оптимальные транспортные компании, которые качественно и в срок осуществляли доставку продукции компании.

Водитель-экспедитор

- Забирал грузы в транспортной компании, сопровождал.
- Осуществлял погрузку-выгрузку товара.
- Оформлял первичную документации.
- Доставлял товар оптовым покупателям.

Кладовщик

- Поддерживал качественное функционирование складского помещения (1500 м², 18 человек).
- Осуществлял приемку товара по количеству и качеству в 1С.
- Распределял товар по складу адресного хранение (работал с ТСД).
- Проверял первичную документацию.
- Проводил инвентаризации.
- Выдавал товар покупателям, распределял товар по филиалам компании.
- Контролировал возвраты от клиентов, выявлял брак.
- Оформлял сопроводительную документацию.
- Взаимодействовал с отделом закупок.

Ноябрь 2011 —
Февраль 2013
1 год 4 месяца

ООО «ГАЗ-ЗАПЧАСТЬ» (Официальный дилер по продажам автомобилей)

Сургут

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по закупкам и снабжению

- Обеспечивал доставку товара от поставщиков и продавцов в соответствии с условиями и сроками.
- Составлял заявки на товар, акты и заключения о качестве поступающего товара.
- Работал с клиентами.
- Осуществлял приемку товара, составлял и проверял документацию.
- Работал с товарной матрицей и неликвидами на складах (50 м²).

Образование

Среднее специальное

2023
Среднее
специальное

Институт профессионального образования, Москва
Коммерческий, Коммерческий директор

2023
Среднее
специальное

Международный центр дистанционного образования
Логистика, Снабжение, Закупки (MBA), Руководитель в сфере управления
материально-техническим снабжением и закупками

2023
Среднее
специальное

Онлайн-университет по запуску своего бизнеса на маркетплейсах
Маркетплейс, Руководитель

2020
Среднее
специальное

Челябинский техникум текстильной и легкой промышленности
Операционная деятельность в логистике, Операционный логист

2020
Среднее
специальное

Учебный центр ПромСтройГаз
Контролёр технического состояния автотранспортных средств

2020
Среднее
специальное

Челябинский техникум текстильной и легкой промышленности
Логистика, Операционная деятельность в логистике

2003
Среднее

15

Повышение квалификации, курсы

2022
Среднее
специальное

Семинар
Максим Батырев, «45 Татуировок менеджера»

2020
Среднее
специальное

Tema.biz (Методология Ицхака Адизиса)
Tema.biz, «Управление жизненным циклом корпорации»

2020
Среднее
специальное

Tema.biz (Методология Ицхака Адизиса)
Tema.biz, «13 столпов Адизиса»

2019
Среднее
специальное

Логистика и управления цепями поставок
Эмменеджмент, Логист

2017
Среднее
специальное

Складская логистика
АНО ДПО Промстройгаз учебный центр, Кладовщик 3 разряда

2017
Среднее
специальное

Складская логистика
АНО ДПО Промстройгаз учебный центр, Заведующий складом

2013
Среднее
специальное

Курсы
ООО «1С», «1С: Предприятие 8. Управление торговлей». Основные принципы работы с
программой

Тесты, экзамены

2016
Среднее
специальное

Сертификат
ООО 1С Битрикс, «Контент-менеджер»

2016
Среднее
специальное

Сертификат
ООО 1С Битрикс, Администратор. Базовый

Электронные сертификаты

2023 assessfirst

Навыки

Знание языков Русский — Родной
 Французский — A1 — Начальный

Навыки

Контроль поставок Внутренняя логистика Клиентоориентированность
Оптимизация логистических процессов Управление цепочкой поставок
Иновационный менеджмент Управление эффективностью
Бережливое производство Управление проектами
Управление бизнес процессами 1С 1С-Битрикс
Аналитические способности Управление товарными запасами
Автоматизация склада Логистический менеджмент E-Commerce
Управление складом Планирование Лидерство Командообразование
WMS Региональное развитие Управление ассортиментом
Цифровая трансформация Аудит складских процессов
искусственный интеллект цифрового двойника
Регламентация бизнес-процессов Аудит бизнес-процессов Логистика

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации ООО «РЕСУРС-АВТО»
 Варнавский Вячеслав Григорьевич (Генеральный директор)

ООО Леруа Мерлен Восток (Сургут)
Коновалов Максим (Руководитель цепи поставок магазина)

Обо мне
Опытный руководитель в управлении цепями поставок с более чем 15-летним опытом трансформации логистических операций в результат для бизнеса.

Моя экспертиза лежит в области построения эффективных и прозрачных складских и транспортных систем, которые напрямую влияют на ключевые финансовые показатели.

более детально с моим портфолио можно ознакомиться по ссылке.

<https://965910-bit.github.io/Panibratsky-Dmitry>