

## Татьяна

Личный ассистент, Управляющий



### Персональная информация

Дата рождения	1977
Знак зодиака	Скорпион
Гражданство	— Российская Федерация
Семейное положение, дети	Замужем, есть дети (Двое взрослых детей)
Место рождения	Россия, Электросталь
Местоположение	Москва
Ближайшая станция метро	— Таганская
Водительские права	Да
Есть автомобиль	Да
Личные качества	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Ответственность</li> <li>— Пунктуальность</li> <li>— Надёжность</li> <li>— Активность</li> <li>— Позитивность</li> <li>— Опытность</li> <li>— Покладистость</li> </ul>
Ключевые навыки	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Положительный образец для подражания</li> <li>— Способность быстро адаптироваться к любым ситуациям</li> <li>— Умение работать по собственной инициативе, брать на себя дополнительную ответственность</li> <li>— Отличные коммуникативные и человеческие навыки на всех уровнях</li> </ul>
Виды спорта	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Бадминтон</li> <li>— Боевые искусства</li> <li>— Плавание</li> </ul>
Хобби	— Путешествия

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Танцы и хореография</li> <li>– Аргентинское танго</li> </ul>
Интересы	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Животные</li> <li>– Архитектура</li> <li>– Искусство</li> <li>– Выставки и музеи</li> <li>– Здоровый образ жизни</li> <li>– Литература</li> <li>– Знакомство с новыми людьми</li> <li>– Природа</li> <li>– Правильное питание</li> <li>– Психология</li> <li>– Саморазвитие</li> </ul>
О себе	<p>15 лет операционного опыта в открытии с нуля и управлении магазинами в ритейле и в индустрии гостеприимства:</p> <p>Запуск бизнес-проекта с нуля (нахождение франшизы, переговоры с бренд-владельцем, проработка бизнес-плана, нахождение и подготовка локаций, подбор и тренировка персонала)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проработка и контроль проектной документации, контроль строительных работ подрядных организаций, контроль строительных смет, запуск технических открытий.</li> <li>• Стратегическое управление (развитие ассортимента, добавление новых брендов и категорий, ротация локаций магазинов)</li> <li>• Операционное управление компании в целом (выстраивание системы управления, управление ассортиментом, ценообразованием, P&amp;L, отношения с брендом-владельцем, ТРЦ-арендодателями, контроль и снижение текущих операционных расходов)</li> <li>• Считаю, что успешный опыт управления проектами можно проецировать на любой операционный процесс</li> <li>• Обладаю глубокой эмпатией и видением потребности клиента. Работаю в режиме многозадачности.</li> <li>• Одного полностью заряженного айфона мне достаточно для решения любой задачи</li> </ul>

## Образование

- 1999	Автоматизация технологических процессов и производств, Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС», Россия, Москва
- 2010	Маркетолог, Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС, Россия, Москва

## Сертификаты

10.05.1999	– Курс по открытию и управлению ресторанами Subway
------------	--

20.06.2002	— Программа по управлению ресторанами Sodexo
27.07.2023	— Курс по продвижению на Wildberries от Максима Ведерникова

## Опыт работы

Июнь 2010 - Октябрь 2024

Cross, PlayToDay

Управляющая сетью магазинов, Россия, Москва

### Обязанности

- Создание и развитие сети из 18 магазинов и 3 онлайн-магазинов с нуля, от поиска и заключения договора по франшизе до запуска и операционного управления.
- Реализация стратегии роста сети с ежегодным открытием 2 новых магазинов, расширение присутствия в Москве и Центральной России.
- Выстраивание бизнес-процессов, управление ассортиментом, ценообразованием, P&L.
- Подбор, обучение и развитие команды из 60 сотрудников, внедрение эффективной системы мотивации, что привело к снижению текучести и повышению продуктивности.
- Контроль всех этапов проектирования и открытия магазинов, включая поиск и аренду помещений, взаимодействие с подрядчиками и обеспечение соответствия стандартам бренда.
- Ведение переговоров и решение вопросов на различных этапах с брендом-владельцем, ТРЦ арендодателями, строительными подрядными организациями.
- Проведение совместных рекламных кампаний с Головным офисом.
- Запуск и развитие интернет- магазинов на Ozon и Wildberries, создание комплексной маркетинговой стратегии, которая увеличила онлайн-продажи и расширила клиентскую базу.
- Организация поставок из Китая, оптимизация логистических процессов и внедрение системы фулфилмента, что улучшило управление запасами и сократило сроки поставок.
- Постоянный анализ продаж и конкурентной среды, подготовка отчетов и планов развития, регулярные встречи с головным офисом для координации стратегии.

### Достижения:

- Лидирующие позиции во франчайзинге: вошла в топ-3 франчайзи Cross и Playtoday в России благодаря успешной реализации стратегии масштабирования и поддержанию высоких стандартов работы.
- Рост оборота сети: достигла годового оборота более 150 млн. рублей, обеспечив стабильный рост и высокие финансовые показатели.
- Высокая рентабельность: 70% магазинов стали прибыльными в течение первого года, превысив плановые показатели на 25%.
- Успешное развитие онлайн - направления: за 1,5 года вывела онлайн-магазины на оборот до 5 млн. руб. в месяц, благодаря внедрению маркетинговой стратегии и оптимизации e-commerce процессов.

- Эффективное управление в условиях нестабильного рынка: в период значительных изменений на рынке успешно провела анализ и внедрила альтернативные товарные категории. Организовала международные поставки из Китая, оперативно наладила логистические процессы и обеспечила бесперебойное пополнение ассортимента.
- Внедрение системы маркировки «Честный Знак».

Причина ухода

Больше не хочу работать в рознице

**Август 2001 - Февраль 2004**

**СОДЕКСО ЕВРОАЗИЯ**

**Управляющий, Россия, Москва**

Обязанности

- Управление операционной деятельностью ресторана, включая контроль качества сервиса, поддержание высокого уровня удовлетворенности гостей.
- Разработка и внедрение ассортиментной матрицы, ценообразования и стратегии увеличения среднего чека за счет внесения в меню комплексных предложений.
- Обучение и наставничество персонала, внедрение системы мотивации и KPI для повышения производительности и снижения текучести кадров.
- Внедрение и контроль выполнения стандартов обслуживания и операционных процедур, что позволило поддерживать высокий уровень качества сервиса.
- Организация процесса закупок, контроль инвентаризации и взаимодействие с поставщиками для обеспечения бесперебойной работы ресторана.
- Проведение корпоративных и частных мероприятий, банкетов и тематических вечеров численностью до 500 человек, управление командой и контроль за выполнением всех этапов мероприятий.
- Взаимодействие с фискальными органами и обеспечение соответствия всем нормативным требованиям.

Достижения:

- Увеличение выручки: перевыполнение бизнес-плана на 20% по выручке и на 8% по прибыли, благодаря разработке совместно с шеф-поваром тематического меню и организации бизнес-встреч (обедов) на территории ресторана.
- Рост финансовых показателей: ежегодное увеличение выручки на 25% благодаря успешным маркетинговым кампаниям и подписанию новых долгосрочных договоров на корпоративные обеды.
- Улучшение качества обслуживания: сокращение количества жалоб гостей на 90% благодаря внедрению стандартов обслуживания в виде чек листа и обучению персонала.
- Снижение текучести персонала на 70% за счет индивидуальной программы мотивации и наставничества.

Причина ухода

Переехала с мужем в другую страну и ушла на долгий декрет

**Октябрь 1999 - Май 2001**

**Subway**

## Управляющий, Россия, Москва

Обязанности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Открытие и запуск первого ресторана Subway в Москве с нуля: выбор помещения, оформление договоров, координация строительства и оснащения.</li> <li>– Набор и обучение персонала по стандартам международной компании, внедрение операционных процессов и контроль качества обслуживания.</li> <li>– Обеспечение соблюдения санитарных норм и взаимодействие с контролирующими органами для получения всех необходимых разрешений и лицензий.</li> <li>– Разработка и реализация маркетинговых стратегий, направленных на привлечение клиентов и увеличение продаж.</li> </ul> <p>Достижения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Успешный запуск: открыла 1-й ресторан Subway в Москве, прошла сертификацию и защитила проект перед бренд - владельцем в США.</li> <li>– Рост финансовых показателей: превысила плановые показатели на 50% по выручке и на 20% по прибыли благодаря расширению ассортимента с учетом локации и пожеланий покупателя.</li> <li>– Обучение персонала: создала сильную команду, обучив персонал по стандартам компании, что обеспечило высокий уровень обслуживания.</li> <li>– Соблюдение стандартов: успешное взаимодействие с госорганами и внедрение всех требований по санитарным нормам и регламентам, что позволило обеспечить бесперебойную работу ресторана.</li> </ul>
Причина ухода	Решила открыть собственный бизнес

## Август 1998 - Октябрь 1999

### НТК Интурист

#### Менеджер по работе с иностранными туристами, Россия, Москва

Обязанности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Встреча и размещение иностранных гостей.</li> <li>– Организация внутренних туров по стране.</li> <li>– Контроль и соблюдение работы клининговой службы.</li> </ul>
Причина ухода	Не было карьерного роста

## Здоровье

Курите	Нет
Эпилептик	Нет
Диабетик	Нет
Дальтоник	Нет
Дислексик	Нет
Вегетарианец	Нет

Проходили ли вы медицинский осмотр в течение последних 6 месяцев?	Да
Аллергии	Нет

## Дополнительная информация

Английский	Средний
Русский	Родной
ID	24713

Другие рекомендации доступны по запросу