



# Чернышов

## Олег Станиславович

+7 (982) 3334807 – Личный мобильный  
+7 (922) 74 113 00 – Рабочий мобильный  
ochernishov@gmail.com

**Skype:** chernyshovos  
**ВК:** vk.com/ochernishov

## Проф-профиль

Опытный руководитель с более чем 26-летним стажем в развитии бизнеса и маркетинге. Специализируюсь на стратегическом менеджменте, оптимизации бизнес-процессов и увеличении продаж. Успешно внедрял управленческие учетные системы и развивал новые каналы сбыта.

## Опыт работы

Май 2018 –  
настоящее время

### Директор по развитию и маркетингу

ГСМ УРАЛ

Челябинск, <https://масла.сайт>

#### Выполняемые задачи

- Внедрял стратегический маркетинг в компании;
- Увеличивал поток входящих лидов в b2b сегменте заказчиков;
- Ставил Интернет-маркетинг, что привело к росту трафика на сайт на 250% в год;
- Модернизировал CRM систему, что позволило сократить время обработки заявок на 50%.

#### Ключевые достижения

- Увеличил ежегодный рост до 70% входящих заявок от

Август 2013 –  
Июнь 2016

- корпоративных клиентов;
- Убрал холодные звонки, изменив стратегию и тактику работы коммерческой службы;
- Сформировал постоянные запросы от партнеров и производителей на сотрудничество. Увеличил ассортиментную матрицу продукции до 28 заводов-производителей;
- Разработал инвестиционные документы для дальнейшего развития компании;
- Внедрил управленческий учет на базе 1С-Управление торговли, 1С-Бух и сервисов Яндекс.Cloud.

## **Заместитель Генерального директора по продажам**

НПХ УРАЛСИБПРОМСЕРВИС  
Челябинск, [www.usps.ru](http://www.usps.ru)

### **Задачи**

- Рост валовой прибыли от продаж автоматизированных систем НК на рынке B2B России и Казахстана;
- Модернизация системы продаж и мотивации;
- Подбор и обучение персонала, коучинг, адаптации новых сотрудников;
- Реализация самостоятельных крупных промышленных контрактов на сумму более 50 000 тыс. руб. каждая;
- Эффективное управление отделами продаж, повышение производительности.

### **Удалось добиться**

- Открыл филиалы в Тюмени и Астане;
- Сократил "возню" в отделе на 70% путем систематизации работы отдела по продажам сопутствующего товара;
- Сформировал отдел по работе с крупными корпоративными проектами АСУТП, что увеличило количество заключенных контрактов на треть;
- Самостоятельно взял 5 крупных проектов, один из которых на более 118 000 тыс. руб.

Август 2011 –  
Август 2013

## **Коммерческий директор**

ЮНИТОРГ  
Челябинск, [www.unitorg.ru](http://www.unitorg.ru)

### **Ставились задачи**

- Оперативное управление предприятием с численностью 110 человек;
- Модернизация бизнес-процессов в продажах, закупе и

- логистике;
- Бюджетирование и контроль финансового состояния предприятия;
- Управление затратами и снижение издержек на закуп;
- Минимизация дебиторской задолженности на 20%;
- Достижение стратегических целей: развитие новых каналов сбыта, расширение товарной матрицы, рост филиальной сети;
- Контроль работы с ключевыми клиентами и крупными проектами;
- Внедрение управленческого учета;
- Аналитика данных, отчетность руководству.

### Ключевые результаты

- Внедрил коммерческую систему с планированием, четкими методиками продаж, контролем и анализом, что повысило продажи на 20% и рентабельность до 30%;
- Модернизировал систему мотивации персонала, что повысило производительность и не только торговых «бойцов»;
- Перевел управленческий учет с 1С-7 на системе 1С-8 (Управление продажами, Финансовый учет, CRM), что улучшило контроль и прозрачность работы;
- Оптимизировал бизнес-процессы и исключил ручной контроль закупочной деятельности, что повысило эффективность в 2 раза и снизило до нуля ошибки и срыв сроков;
- Создал новый канал сбыта - Интернет-магазин b2b заказчикам профессионального оборудования, что принесло дополнительный поток входящих запросов и ежеквартальный рост продаж;
- Перешел на должность Исполнительного директора.

Март 2007 –  
Июль 2011

## Исполнительный директор

НОВЕЛТ  
Челябинск

### Функционал

- Создание компании в регионе с нуля и управление всеми процессами предприятия;
- Запуск продаж и установок систем по контролю и учету топлива на транспорте на промышленных предприятиях Челябинской области;
- Рост продаж и решение вопросов с рекламациями.

### Результат

- Молниеносный захват всех крупных предприятий региона и установка систем на многочисленных авто и ж/д транспорте;
- Собственными силами решали все проблемы с качеством продукции;
- Доработка систем своими силами и улучшение показателей работы комплексов контроля.

Заккрытие предприятия по причине 70% рекламаций из-за низкого качества производимой продукции производителем.

Январь 2005 –  
Март 2007

## **Директор департамента корпоративных продаж**

ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР (БАЛВЕР)

Челябинск, [www.balver.ru](http://www.balver.ru)

### **Задачи**

- Создание Департамента корпоративных продаж крупного и промышленного оборудования XEROX с нуля;
- Формирование команды, самостоятельное обучение и коучинг;
- Старт продаж корпоративной продукции Xerox на территории Челябинской области.

### **Результат**

- Собрал боевую команду эффективных людей;
- Разработал собственные тренинги и повышал постоянно компетенции коллектива;
- Довел до 2 места в рейтинге XEROX и получил статус «Офис-партнер» всего за 2 года;
- В конце 2-го года был сформирован системный, обученный и профессиональный коллектив по продажам промоборудования;
- За 2 года «забрали» у «Золотого партнера» в регионе до 30% рынка.

Август 2001 –  
Январь 2005

## **Руководитель отдела продаж**

ЭНЕРГОТЕХНИКА

Челябинск, [energot.ru](http://energot.ru)

### **Задачи и результаты**

- На позиции Руководителя управлял отделом продаж офисного оборудования (от маленьких принтеров до промышленных систем инженерной печати и полиграфического оборудования). Занимался самостоятельными проектами и контрактами поставки

инженерных систем – 20% больших машин и лазерных плоттеров были моими продажами;

- Менеджером по продажам продвигал оборудование XEROX от малой техники до промышленных печатных систем. Проходил обучение по продажам в Xerox, применял методики продаж в ежедневной работе.

## Образование

Высшее  
2001

### **Южно-Уральский государственный университет (Национальный исследовательский университет), Челябинск**

Энергетический факультет: Автоматизация промышленных установок и технологических комплексов, инженер бакалавр

## Повышение квалификации

2024

### **Финансовый менеджмент (540 ак./час)**

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург), Финансовый менеджер предприятия

2024

### **Финансовый аналитик (250 ак./час)**

Высшая школа финансового директора (Москва), Оценка, прогнозирование и финансовое моделирование.

2023

### **Финансовый менеджер (572 ак./час)**

Высшая школа финансового директора (Москва), Финансовый директор, управление финансами.

2023

### **Бизнес-курс MBA-Intensive (616 ак./час)**

Высшая школа финансового директора (Москва), Управление и финансы, MS Excel для финансиста, Риск-менеджмент для финансиста.

2022

### **Стратегический менеджмент - Президентская программа MBA (570 ак./час)**

Южно-Уральский государственный Университет (Челябинск), Менеджер организации, бережливое производство, стратегия.

- 2022 **Казначей. Эффективное управление деньгами компании (80 ак./час)**  
Высшая школа финансового директора (Москва), Управление ликвидностью, работа с банками.
- 2019 **Проектное управление развитием бизнеса (170 ак./час)**  
Южно-Уральский государственный Университет (Челябинск), Менеджер по управлению проектами.
- 2016 **Систематическое участие в семинарах, тренингах**  
Тренинговые центры, частные тренеры, учебные центры, Искусство продаж, управление продажами, менеджмент, ТРИЗ, управление персоналом.

## Дополнительная информация

Обладаю развитым системным мышлением и аналитическими способностями, что позволяет эффективно решать сложные задачи и принимать обоснованные решения на основе данных.

Всегда принимаю решения на основе тщательного анализа данных и методичного подхода к реализации задач, что обеспечивает достижение устойчивых результатов.

### Персонал

Разрабатываю и внедряю современные методики подбора и адаптации персонала, включая обучение и коучинг на базе Assessment Center, что повышает производительность команды минимум на 20–30%.

Самостоятельно разрабатываю курсы для персонала и провожу тренинги на совершенствование узких компетенций.

### Продажи

Успешно осуществляю продажи на рынке B2B для заказчиков в машиностроительной, металлургической, авиационной и космической отраслях. Создаю и модернизирую отделы продаж, что увеличивает эффективность и результативность.

Опыт ведения деловых переговоров на всех уровнях, включая лоббирование интересов на уровне государственных корпораций (Ростех, Роскосмос), что приводит к заключению стратегически важных контрактов.

### Управление

Успешно внедряю управленческий учет. Всегда нахожу места оптимизации бизнес-процессов в коммерции, закупке и логистике.

Внедряю CRM системы до получения эффективного **работающего** инструмента управления. Глубокое понимание структуры работы 1С, Битрикс24. Самостоятельно

готовлю ТЗ, контролирую процесс внедрения.

Глубокое понимание финансового менеджмента, финансового анализа предприятия.  
Навыки подготовки отчетности и ее анализа для первых лиц компаний.

## Каналы сбыта

Навык развития дилерских сетей и сеть агентов-представителей в B2B продажах.  
Организация Интернет-продвижение с нуля.

Успешно запускал и управлял филиалами, подбирал управленческий персонал и обеспечивал безопасность ведения бизнеса на удаленных локациях, что улучшало операционную эффективность.

## Стратегия

Самостоятельная подготовка стратегических документов: аналитика текущей ситуации, рынок, маркетинг, различные модели стратегического планирования (в том числе Система сбалансированных показателей).

Владею методиками анализа рынка, от "офисного" до "полевого". Формирование стратегии маркетинга на предприятии.

## Программные продукты

Работаю, как опытный пользователь, в программных продуктах:



Microsoft

1С-БИТРИКС

Yandex Cloud



Grok



Notion



OpenAI



slack



WooCommerce

# Приложение – Документы







## Высшая школа финансового директора

сертификат  
подтверждает, что

Чернышов  
Олег Станиславович

прошел(а) обучение по  
программе

Риск-менеджмент для финансиста

в объеме

180 часов

в срок

с 1 марта по 30 апреля 2024



Директор Д.А. Зацепин

СЕРТИФИКАТ

Не является документом установленного образца

## Высшая школа финансового директора

сертификат  
подтверждает, что

Чернышов  
Олег Станиславович

прошел(а) обучение по  
программе

Финансовый аналитик: оценка, прогнозирование, финансовое моделирование

в объеме

250 часов

в срок

с 1 марта по 31 мая 2024



Директор Д.А. Зацепин

СЕРТИФИКАТ

Не является документом установленного образца

## Высшая школа финансового директора

сертификат подтверждает, что **Чернышов Олег Станиславович** прошел(а) обучение по программе **MS Excel для финансиста: от формул до финансовых моделей** в объеме **186 часов** в срок **с 1 марта по 31 мая 2024**



Директор Д.А. Зацепин

СЕРТИФИКАТ

Не является документом установленного образца

## Высшая школа финансового директора

сертификат подтверждает, что **Чернышов Олег Станиславович** прошел(а) обучение по программе **Финансовый менеджер** в объеме **250 часов** в срок **с 1 марта по 31 мая 2024**



Директор Д.А. Зацепин

СЕРТИФИКАТ

Не является документом установленного образца

## Высшая школа финансового директора

сертификат  
подтверждает, что  
прошел(а) обучение по  
программе  
в объеме  
в срок

Чернышов  
Олег Станиславович  
МВА-Intensive: Управление и финансы



250 часов  
с 1 марта по 31 августа 2024

Директор Д.А. Зацепин

СЕРТИФИКАТ

Не является документом установленного образца

## Высшая школа финансового директора

сертификат  
подтверждает, что  
прошел(а) обучение по  
программе  
в объеме  
в срок

Чернышов  
Олег  
Финансовый директор



250 часов  
с 1 марта по 31 мая 2024

Директор Д.А. Зацепин

СЕРТИФИКАТ

Не является документом установленного образца