



Артюхин Сергей Сергеевич

Мужчина, 37 лет, родился 1 сентября 1988

s@artyuhin.ru

Проживает: Санкт-Петербург

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду: Екатеринбург, Краснодар, Москва, Сочи, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Коммерческий директор / Head of e-commerce & marketplaces

Специализации:

- Коммерческий директор (CCO)
- Операционный директор (COO)
- Руководитель отдела продаж

Занятость: полная занятость

График работы: полный день, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не более полутора часов

Опыт работы —18 лет 1 месяц

Апрель 2025 —
настоящее время
9 месяцев

Коммерческий директор (CCO)

О себе

Стратегический коммерческий директор / Head of e-commerce & marketplaces. 18+ лет в рознице и e-commerce, 5+ лет управляю маркетплейсами WB/Ozon и D2C с упором на маржу и управляемость бизнеса.

Выстраиваю финансовый контур: P&L по кабинетам и SKU, SKU-unit-экономика, план-факт, DRR/ROMI, контроль кассовых разрывов и ценовых коридоров. Запускал и оздоравливал направления с кассовым разрывом, поднимал денежный поток компании кратно.

Строю операционную систему: регламенты, SOP, канбан, недельные action-планы, KPI/OKR, BI-отчётность на Google Sheets + Power BI. Управлял удалённой командой ~50+ человек (закуп, контент, маркетинг, аналитика, склад).

Практика по продукту: запуск линейки автоусилителей «под ключ» (T3 → производство → упаковка → карточки → FBO/WB/Ozon), конвейер новинок в одежде и бижутерии (до 200 SKU/мес), работа с Китаем: поиск фабрик, переговоры, контроль качества и упаковки.

Ориентир – не просто «план по выручке», а устойчивая маржа, прозрачные процессы и предсказуемый результат для собственника.

Финансовый контур:

- Постановка управленческого учёта (P&L по кабинетам и SKU), SKU-unit-economics, план-факт, DRR/ROMI.
- Контроль ценовых коридоров, кассовых разрывов, маржинальности.
- разработка и реализация стратегических и операционных бизнес планов
- . Python / HTML / 1С - программирование самостоятельно - есть кейсы , для автоматизации процессов, владение на уровне Лида

Маркетплейсы (WB/Ozon):

- Разработка и реализация стратегии продвижения, включая новые каналы сбыта.
- Вывод новинок (Китай/Россия), управление ассортиментной матрицей, выбор моделей FBO/FBS.
- Настройка промо-механик

Операции и система:

- Внедрение регламентов, SOP, канбан-досок, недельных «Action Plan», KPI/OKR.
- Построение BI-контура (Google Sheets/Power BI) для анализа SKU-P&L, DRR, план-факта.

Команда:

- Управление удалённой командой (~53 чел.): набор, развитие, постановка задач, ретроспективы.

Взаимодействие с Китаем:

- Поиск и валидация фабрик, переговоры по MOQ/ценам, контроль качества и упаковки.

Ключевые достижения:

1. Запуск линейки автоусилителей с полным циклом — от техзадания до вывода на WB/Ozon.
2. Запуск конвейера новых карточек: одежда 8Base, бижутерия (до 200 SKU/мес).
3. Систематизация операционной работы: снижение «пожаров» и сроков вывода новинок на 40%.
4. Внедрение стратегии цен и промо на Чёрную пятницу с сохранением маржи.
5. Разделение позиционирования продуктов (массовый/премиум сегмент), что улучшило конверсию на 25%.
6. Автоматизация
7. Внедрение систем - оперативного расчета маржи / фактического подсчета.
- 8 внедрение планирования и бизнес планов как для своих производств

Проекты (кеисы)

- Автоусилители: Полный цикл запуска — упаковка, карточки, FBO, тестирование.
- Одежда 8Base: Вывод флагманских моделей (худи, лонгсливы) с оптимизацией промо под сезон.
- Бижутерия: Запуск коллекций («Морская», «Асимметрия») с темпом новинок 200 SKU/мес.

Экспертиза

- Финансы и аналитика: P&L, SKU-unit-economics, план-факт, ABC/XYZ, кассовые разрывы.
- Маркетплейсы: WB/Ozon — ассортимент, промо, DRR/ROMI, FBO/FBS.
- Операционный менеджмент: Регламенты, канбан, OKR/KPI, управление удалёнными командами.

- Снабжение (Китай): Поиск фабрик, переговоры, контроль качества, сборка и автоматизация отчетности.

Инструменты

Google Sheets/Excel (Power Query, сценарии), Power BI, маркетплейс-кабинеты WB/Ozon, канбан-доски, Miro/FigJam.

Октябрь 2022 —
Апрель 2025
2 года 7 месяцев

Daskus

Москва, www.wildberries.ru/brands/daskus

Розничная торговля

- Розничная сеть (электроника, бытовая техника)
- Интернет-магазин

Коммерческий директор

На позиции Коммерческого Директора управлял портфелем из нескольких брендов и компаний, охватывающих широкий спектр товарных категорий, включая:

БАДы

Косметику

Шубы (полный цикл: разработка с нуля, производство; продукция удостоена золотого знака качества)

Платья

Джинсы

Компьютеры и ноутбуки

Смарт-часы

Товары для дома

Ключевые достижения и реализованные проекты:

Финансовое оздоровление и масштабирование:

Вывел компанию из состояния кассового разрыва, увеличив ежемесячный денежный поток с 3 млн руб. до 35 млн руб. в месяц.

Привлекал кредитные и инвестиционные средства для развития компании. Определял расчеты рентабельности бизнеса, вел переговоры с банками и инвесторами.

Построение и оптимизация структуры и процессов:

Создал и внедрил эффективную организационную структуру компании "с нуля" – от уровня менеджеров до руководителей.

Разработал и запустил систему грейдов и программу наставничества для повышения квалификации и знаний сотрудников.

Автоматизировал ключевые бизнес-процессы:

Внедрил и автоматизировал финансовый учет (ДДС - движение денежных средств, ОПИУ -

отчет о прибылях и убытках) на базе 1С и Microsoft Dynamics 365 (MS24).

Разработал и автоматизировал систему план-фактного анализа на основе ДДС.

Создал и автоматизировал системы операционной отчетности для каждого из 53 структурных подразделений/департаментов.

Развитие логистики и новых направлений:

Запустил сеть собственных складов.

На базе складской инфраструктуры открыл и развил новое направление бизнеса – Fulfillment (FF) услуги.

Оптимизировал существующие и развивал новые каналы сбыта, включая поиск новых заводов-производителей, оптимизацию логистики (карго), переход на "белые" схемы поставок, работу над отсрочками платежей.

Управление продажами и маркетингом на маркетплейсах:

Осуществлял полное управление продажами через ведущие российские и международные маркетплейсы: Wildberries (ВБ), Ozon (ОЗ), Яндекс.Маркет, Uzum (УЗУМ), СберМегаМаркет, Amazon, eBay, Shoppe.

Развивал направление оптовых продаж.

Запустил и управлял направлением арбитража трафика.

Создал и масштабировал call-центр для поддержки продаж.

Организовывал продвижение брендов через внешние рекламные каналы: работа с блогерами, контекстная реклама (Яндекс), продвижение в Telegram, Avito и др.

Развитие команды и знаний:

Непосредственно отвечал за систему наставничества и обучения сотрудников, обеспечивая постоянный рост их компетенций.

Февраль 2022 —
Сентябрь 2022
8 месяцев

Ювелирный завод «Санис»

Санкт-Петербург, sanis.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (ювелирные изделия)
- Товары народного потребления (непищевые)
- Ювелирные изделия, бижутерия (продвижение, оптовая торговля)
- Ювелирные изделия, бижутерия (производство)

Директор по маркетингу и маркетплейсам

Продвижение и увеличение продаж на Маркетплейсах

Формирование команды и структуры с 0 под новое направление, интернет торговли.

Продвижение товаров по средствам рекламы и взаимодействия с блогерами

Участие и подготовка выставок товаров

Автоматизация процессов (учет товаров, отгрузка и пр)

Построение систем мотивации и структуры отдела.

Увеличение оборота компании, кратно - за счет увеличения узнаваемости бренда, работы с матрицей (отбор по АБС анализу), прогнозирование и заказ продукции, работа с контентом и продвижением товаров.

Апрель 2021 —
Февраль 2022
11 месяцев

ООО Ваусейл

Санкт-Петербург, wowgoods.ru/

Операционный директор по работе с маркетплейсами

Разработка стратегии работы с e-commerce каналом и развитие продаж Компании

Формирование ассортиментной матрицы компании

Реализация и управление эффективной системой продаж в канале E-Commerce для достижения кратко и долгосрочных целей компании по доле рынка.

Создание регламентов для ввода и вывода продукции из ассортиментной матрицы

Разработка и реализация стратегии выведения карточек в топ на площадках Озон / ВБ / Али / ЯМ

Выстраивание системы внутренней аналитики; аналитика продаж, анализ оборачиваемости, прогнозирование продаж, оптимальный товарный остаток на площадках маркетплейсов, внедрение и настройка BI отчетности.

Разработка бюджета отдела на закупки товара и плана продаж.

Разработка и реализация промо плана и рекламных кампаний. Оценка эффективности рекламных компаний.

Анализ конкурентов по ассортименту, по ценам, активностям.

Систематизация и автоматизация всех бизнес-процессов в отделе продаж Е-Сом, для достижения роста продаж. Разработка систем и стандартов взаимодействия с другими отделами компании (склад, закупки, продажи, контент).

Операционное управление направлением МП: постановка задач, обучение сотрудников, контроль выполнения, формирования KPI направления.

Управление контентом (изображения продуктов, описания продуктов и т. д.) и ассортиментом в e-commerce.

Построение и создание отделов с нуля для реализации задач.

Ноябрь 2020 —
Январь 2021
3 месяца

Текстильно

Руководитель отдела закупок

Разработка и реализация мероприятий направленных на увеличение прибыли.

Работа с товарами, медицинской направленности.

Основные обязанности:

Мероприятия по увеличению бюджета

Работа с бюджетом

Работа с персоналом

Работа с поставщиками, поиск и привлечение

Работа с маркетплейсами

Ozon, WD, Ali, TIU, Bervi. Размещение товаров и продвижение. Работа со стоками.

Согласование форм поставок и условий работы.

Построение структуры Сайта

Закупки материалов

Улучшение продукции

Согласование и реализация маркетинговой стратегии Продвижение товаров по каналам сбыта

Октябрь 2019 —
Октябрь 2020
1 год 1 месяц

ООО Развитие

Санкт-Петербург

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Производство и продажа рекламно-сувенирной продукции
- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок
- Услуги для бизнеса
- Кадровые агентства

Коммерческий директор

Товарные направления: электробытовые и автоприборы, электротовары, антисептики (72 SKU).

Клиенты: федеральные и региональные сети (СФО, ДФО), 1171 торговая точка по всей России.

Основные задачи:

- Продвижение товаров по средствам Маркетплейс, Озон, ВБ, Беру. Продвижение товаров и своевременная ротация. Брендирование МП, Распродажи, создание Youtube контента для привлечения трафика. Ротация товаров.
 - Разработка концепций и структуры предприятия
 - выведение проекта на коммерческую окупаемость
 - анализ продаж и товарных остатков, мониторинг цен, ситуации в полях, сроков поставки;
 - разработка планограммы и согласование с байерами сети, координация ее исполнения;
 - подготовка ТЗ для дизайнеров на разработку логотипа для продуктов, стоек, POSM, др.;
 - контроль подготовки макетов, изготовления, размещения стоек, рекламных материалов;
 - участие в стимулировании продаж: разработке промо-акций, обучающих материалов, др.;
 - участие в согласовании с сетями планов по развитию продаж совместно с КАМами;
 - управление персоналом (8 сотрудников в офисе, до 350 - 400 полевых сотрудников).
 - Создание концепции успешного мерчандайзинга, на базе действующего предприятия
- Имеется багаж из нескольких активных клиентов готовых перейти.

Дополнительно:

- контроль исполнения контрактов с торговыми сетями - Лента, О'КЕЙ, Ашан, Призма, Максидом (поставки товаров, планограммы, возвраты, документооборот, представленность товара в точках);
- ведение клиентов - Самсон (мясо), Сортсемовоощ (семена), Технология здоровья (товары для фитнеса),
Мастер-Трейд (посуда), Приправка (спices, приправы, пряности), Текстильные изделия, Fater (мерчендайзинг, технический мерчендайзинг, поддержка при проведении промо-акций, аналитика).

Ключевые результаты:

- ежемесячное выполнение KPI сформированной мною командой: уровень возврата товара не более 10%, покрытие не менее 90%, сроки реализации запросов и качество сервиса;
- создание с нуля агентства мерчандайзинга ООО "Развитие" в роли Генерального директора и развитие его в прибыльное направление компании за 5 месяцев после запуска; Есть активные действующие клиенты готовые к переходу.
- автоматизация бизнес-процессов - табелирование и контроль результативности полевых сотрудников, разработка критериев оценки персонала.

Октябрь 2018 —
Сентябрь 2019
1 год

Рельеф-Центр

Рязань, refef.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Товары народного потребления (непищевые)

- Канцтовары, расходные материалы (продвижение, оптовая торговля)

- Канцтовары, расходные материалы (производство)

Руководитель направления мерчандайзинга

Продвижение и продажа товаров по средствам Маркетплейс - ВБ, Озон, Беру, Ebay, Ally, ТИУ

Работа с карточками товаров, оборачиваемостью, продвижение товаров. Распродажа остатков.

Полная координация работы направления мерчандайзинга.

Создание направления которое обеспечивает мерчандайзинг как в федеральных , так и в региональных сетях, в рамках поставленных задач.

Бюджетирование / аналитика продаж в разрезе сетей, утверждение проекта в рамках мерчандайзинга.

Улучшение представленности бренда по средствам:

Разработки с 0 планограмм по каждой сети (Федеральные, Региональные)
локальных договоренностей и выкуп доп. мест продаж и пр. активности.

Проведение тендеров среди агентств.

Создание собственной структуры, минуя агентства - найм и обучение людей.

Технический мерчандайзинг.

Создание системы мотивации сотрудников.

Создание онлайн курсов для обучения сотрудников и дальнейшей аттестации.

Декабрь 2014 —
Октябрь 2018
3 года 11 месяцев

Tr project

Россия, www.tr-media.ru

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Key account manager

Запуск и привлечение новых клиентов;

Участие в подготовке заявок и разработке презентаций для тендеров / клиентов.

Производится работа со следующими клиентами:

Fater; Wella; Coty; Bic; Divage;

Разработка внутренней отчетности, планограмм - на основе понимания потребностей клиента;

Работа над развитием существующих проектов - расширение покрытия, подключение новых услуг и отчетов;

Полное ведение клиентов от согласования покрытия до контроля за рентабельностью проекта;

Работа с персоналом от найма до контроля выполнения целевых показателей;

Разработка систем мотивации, просчет рентабельности проекта, проведение обучения полевой команды;

Постановка целей и задач команде, постановка сроков и контроль их выполнения;

Проведение анализа и показателей работы сотрудников;

Проведение собраний с сотрудниками;

Привлечение сторонних агентств для аудиторских проверок - контроль за качеством работы.

Достижения:

Успешное привлечение новых клиентов - Divage, Abi Product, Белая Дача.

Разработка покрытия, отчетности, методов сбора, автоматизация проектов.

По итогам 2017 года общая выручка от клиентов выросла на 200%.

Успешный Запуск новых регионов с нуля - Новосибирск, Урал, СПБ, Нижний Новгород.
Участие в разработке макросов для оптимизации работы: проверка фото, работа с
адресными программами;
Сократили затраты времени персонала на обработку данных в 2 раза, что позволило
сократить структуру.
Разработка систем по сбору и хранению информации , удобной для клиента.

Лучший сотрудник года 2016 / 2017 по направлению совмещенный мерчендайзинг.

Декабрь 2014 —
Июль 2015
8 месяцев

AШАН, Сеть Гипермаркетов

Россия, www.auchan.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Розничная торговля
- Розничная сеть (DIY и товары для дома)
- Розничная сеть (продуктовая)
- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)
- Розничная сеть (drogerie, товары повседневного спроса)

Руководитель направления не продовольственных товаров.

ТВ / Видео /Фото / Ноутбуки / Телефония / Книги / Диски/ Пресса

Организация коммерческой деятельности отдела:

анализ экономических показателей отдела;

планирование продаж/контроль выполнения коммерческого плана;

работа по минимизации издержек и увеличению товарооборота;

заказ товара, управление ассортиментом, ценообразование, анализ конкурентного рынка;

планирование и организация акций;

проведение инвентаризаций;

Управление персоналом отдела:

обучение и развитие;

оценка работы;

администрирование;

участие в подборе;

Достижения:

Выведение отдела книги / диски на 1е место по продажам в России.

Сокращение старого стока в 2 раза;

Расширение матрицы продукции на 60%, за счет оптимизации места;

Увеличение продаж не прод. сектора на 70%.

Сентябрь 2010 —
Июль 2015
4 года 11 месяцев

Media Markt и Saturn

Москва, www.mediamarkt.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (электроника, бытовая техника)

Руководитель отдела продаж

Обязанности рук. отдела:

Отделы Кар аудио + Навигация + плеера

Обеспечение выполнения финансовых плановых показателей отдела.

Поддержание и развитие ассортимента (новинки etc.).

Заказ товара и согласование цен.

управление ценообразованием (мониторинг конкурентов, акции, уценка, назначение цен)

Организация и проведение рекламных компаний.

Организация и управление командой.

+like for like за 2месяца.

При меньшем кол ве людей эффективность выросла, кол во чеков к прошлому году пошло в

прирост.

Закрытие плана на 100% по Обороту, ст. сток., аксы.

Достижения:

За успешное ведение вверенных отделов (продажи и маржа поднялась на 30% в отделе),
были отданы дополнительные отделы - HIFI.

Назначен на должность тренера для обучения руководящего персонала точки.

Сентябрь 2010 —
Декабрь 2012
2 года 4 месяца

Philips

Москва, www.philips.ru

Продавец / Представитель компании

- 1 Прогнозирование и заказ своей продукции.
- 2 Выкладка товара / поддержание порядка.
- 3 Поддержание конкурентно способной цены.
- 4 Тренинги среди продавцов / новичков по новой линейке Philips.
- 5 Консультирование и продажи товара (тв + кинотеатры)

Проделана работа по улучшению настроек на тв филипс за что был удостоен премии.
Сделан доклад по тв линейке 2011 филипс и по использованию программ для сдачи
ежемесечной отчетности. удостоился премии.

Достижения:

Результат? 64% оборота тв отдела Philips до моего прихода ~30% (Media Markt)
В другом магазине такой же результат так же Media Markt.

Один из лучших представителей своей компании.

Октябрь 2009 —
Май 2010
8 месяцев

Белый ветер Цифровой

Розничная торговля

- Розничная сеть (электроника, бытовая техника)

Продавец консультант

Продажи техники , консультации, мелкий ремонт.

Апрель 2007 —
Июнь 2009
2 года 3 месяца

Корбина Телеком

Оператор кц / Оператор склада.

Начинал как оператор на телефоне , в последствии направили на работу в область на склад
, работая на складе обучили 1С , Axapta , Excel и так же узнал про порядок выдачи /
приёмки и принятие оборудования.

Образование

Высшее
2014

Первый Профессиональный Университет

Менеджмент организации, высшее

2008

Московский механический колледж

Менеджмент и управление персоналом, среднее специальное

2003

Средне специальная школа №500

обычная школа, среднее

Повышение квалификации, курсы

2006

Курсы английского языка

репетитор частный, -/—

Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

Управление P&L, маржинальность, unit-экономика

Маркетплейсы: Wildberries, Ozon, Amazon, Ebay, 1688 (стратегия, ассортимент, ценообразование, акции)

Управленческая отчётность: Google Sheets/Excel (Power Query), Power BI, работа с API

Python HTML Управление бизнес процессами

Планирование и контроль DRR/ROMI, рекламные стратегии в e-commerce

Операционное управление: закуп, склад, логистика, регламенты, SLA

Построение и развитие команд (закуп, контент, маркетинг, аналитика, склад)

Запуск и масштабирование брендов/линеек товаров в e-commerce

Кризис-менеджмент, выведение направлений из минуса в плюс

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне

Полное понимание и выстраивание процессов внутри компании от А до Я. Построение команды.

Работа с товарами - производство / продажи / сбыт и пр.

Пройдено множество курсов.