



ВАЛЕРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ ЗАЦЕПИН

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: МЕНЕДЖЕР МВА

Тьютор программ Сертификата, Диплома Профессионального Менеджера, Стратегии Open University Business School и МИМ ЛИНК и РАНХиГС, бизнес-консультант, специалист по организационному развитию.

ОБРАЗОВАНИЕ

- **МАГИСТР МВА**
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ “МЕНЕДЖЕР”
2001-2008 г
The Open University Business School (UK), Москва
Факультет “STRATEGY”
- **МАГИСТР**
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ “АРХИТЕКТЕКТР”
1985-1990 г
Самарская Архитектурно Строительная Академия
Факультет “Архитектурный”
- **БАКАЛАВРИАТ**
2008-2010 г . НИИ соционики.
“ТИМ-building”, “Основы социологического консалтинга”.

ЛИЧНЫЕ ДАННЫЕ КОНТАКТЫ

Год рождения 1966
Место жительства – г. Тольятти
Л/ам, права кат. В
Язык: русский - родной
английский - базовые знания

Телефон: **8 (917) 121-16-48**
Email: **zatsypin1@gmail.com**

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

- Стратегическое и оперативное управление компаниями крупного и среднего бизнеса, обоснование и выбор перспективных целей и развития предприятия, повышение его конкурентоспособности, закрепление целей в долгосрочных планах, разработка целевых программ, обеспечивающих достижение намеченных целей.
- Оргдиагностика бизнес-моделей компаний реального сектора экономики с последующей их программной оптимизацией и оздоровлением осуществляемой бизнес-деятельности
- Оптимизация платформ логистических систем различных бизнес-моделей для повышения их результативности и эффективности.
- Антикризисное управление - деятельность по выявлению основных причин кризисных ситуаций в ходе функционирования хозяйствующего субъекта, рисков, определяемых этими причинами и возможностей устранения или минимизации их воздействия с целью восстановления высоких темпов производства и развития.
- Административный менеджмент - разработка и принятие управленческих решений, распределение заданий между исполнителями и контроль их выполнения.
- Производственный менеджмент - организация и управление поставками материальных ресурсов, производством и его подготовкой с целью соблюдения установленной технологии и требований к качеству продукции.
- Менеджмент персонала - организация подбора, обучения, расстановки, оценки и стимулирования персонала.

НАВЫКИ

Публичные выступления, умение возглавлять и организовывать встречи, презентации. Понимание людей. Стремление к совершенствованию себя и организации (проявляется в стремлении к обоснованным изменениям). Энергичность, инициативность, решительность и настойчивость в достижении целей. Владею стратегией эффективного мышления (способен выявлять существенное). Личная организованность, высокая культура собственного труда, умение распределить силы. Гибкость, как способность быстро перестроиться, отказаться от неэффективной стратегии и тактики, стрессоустойчив. Способен мотивировать и организовать людей в стрессовых ситуациях. Составление отчетов/подготовка докладов. Обладаю знаниями технических возможностей современной оргтехники (компьютерная грамотность, ведение учета, составление бюджета, управление затратами/издержками, интерпретация финансовой отчетности, составление финансовой отчетности, контроль финансовой отчетности, управление активами и т.п.)

ОПЫТ РАБОТЫ ОБУЧЕНИЕ МЕНЕДЖЕРОВ

• ТЬЮТОР

- 1997 – 2015 гг. The Open University Business School (UK);
- 2003 -2015 гг. Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной Службы (РАНХиГС) при Президенте РФ;
- 2000 - 2017 гг. Проведение семинаров и организационно-деятельностных игр на ряде предприятий;

Направление “Менеджмент” - бакалавриат
Направление «Стратегический менеджмент» - магистратура
Ведение группы “ДИПЛОМ”

Автор и ведущий индивидуальных семинаров и курсов: «Управление проектами», «Лидерство», «Эффективный менеджер», «Как находить свежие идеи и принимать сильные решения в бизнесе», «Понимание людей», «Искусство спора, сложные переговоры и работа с возражениями», «Маркетинг - управленческая система», «Основы социологического консалтинга», Модель личности и прогнозирование поведения людей” и другие.

ОПЫТ РАБОТЫ МЕНЕДЖМЕНТ

- Проектирование открытия и выхода на рынок ряда компаний;
- Кризисное управление предприятием (в составе группы менеджеров и индивидуально);
- Консультирование бизнес проектов и существующих бизнесов;
- Успешный опыт создания бизнеса;
- Управление группой компаний более 15 лет;

• ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

2016 -2017гг

Группа компаний “Транспортное строительство” (СУ 101, “Стальконструкция”, “СтройМеханизатор”). Самарская область, railwaysystem.ru, www.arendamech.ru

Реструктуризация Бизнеса, оптимизация специализации ключевых направлений.
Стратегическое развитие группы компаний, разработка и строительство новых направлений деятельности, маркетинг, систематизация текущей работы группы компаний.

• ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

2016 -2016 гг

Стоматологическая клиника DAS “ДентаАнтиСтресс”.
Самара, www.das163.ru

Концепция деятельности. Старт ап - открытие клиники. Управление деятельностью клиники, маркетинг, привлечение клиентов, интернет продвижение.

• ДИРЕКТОР

2014 -2016 гг

Группа компаний: Диагностический центр ЗД Диалог, лаборатория “Архитектор улыбки”,
Стоматологическая клиника “Диастом”
Тольятти, www.diastom.ru

Стратегическое развитие группы компаний. Построение клиники сложных случаев. Маркетинговое репозиционирование. Управление деятельностью клиники. Оптимизация затрат. Открытие лаборатории с нуля.

- **ДИРЕКТОР ОБОСОБЛЕННОГО БИЗНЕС ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ**

2012-2014 гг

- **ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ**

2002 -2005 гг

Медицинская клиника “доктора Бранчевского”

Самара, www.glaza63.ru

Открытие филиала в г. Тольятти. Управление деятельностью филиалов в г. Сызрань и г. Тольятти, Стратегическое развитие и маркетинговая стратегия клиники.

Перепозиционирование клиники в более дорогом ценовом сегменте. Рост числа потребителей. Маркетинговое бюджетирование. Оптимизация затрат. В рамках повторного проекта ребрендинг торговой марки, фирменный стиль, рекламная компания, рекламно-полиграфическая продукция.

- **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**

2007 -2015 гг

Консалтинговый центр Практик Менеджмент

Тольятти, www.praktik.org.ru

Построение взаимоотношений с учредителями. Бизнес модель. Старт ап бизнеса. Поюдор персоала, управление деятельностью, стратегическое развитие, маркетинг. Вывод бизнеса на согласованный уровень прибыльности. Управленческий консалтинг.

- **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**

1996 -2007 гг

Маркетинговая компания “ГрафАРТ”

Тольятти

Старт ап бизнеса, маркетинг, специализация на создании и модернизации визуальных систем корпоративных и товарных брендов. Управление предприятием. Работа с персоналом.

Взаимодействие с заказчиками. Маркетинговый консалтинг.

ДОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ МЕНЕДЖМЕНТА:

(проектные работы, выборочно)

- **МНОГОПРОФИЛЬНАЯ КЛИНИКА ВАЛЬХЕН**

Медицинское учреждение

www.walchenmed.ru

2013 год

Открытие многопрофильной клиники с нуля: описание концепции, планирование бизнеса, подбор и перепланировка помещения, подбор персонала, постановка процессов, запись и выход на намеченные показатели деятельности. Клиника работает в том же формате и по сегодняшний день.

- **ГЛАЗНАЯ КЛИНИКА БРАНЧЕВСКОГО**

Медицинское учреждение

www.glaza63.ru

2012 год

Перепозиционирование клиники в более дорогом сегменте. Рост числа потребителей. Оптимизация затрат. В результате клиника выведена на новый уровень. Успешно работает.

- **ГРУППА КОМПАНИЙ “ТРАНСПОРТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО”**

ж/д строительство, производство металлоконструкций, парк спецтехники

www.railwaysystem.ru, www.arendamech.ru
2017 год

Организация тендерной работы на предприятии. Графический стиль, позиционирование и продвижение в интернет пространстве. Открытие новых направлений бизнеса. Поиск и подбор персонала. Поиск источников финансирования развития бизнеса, договоренности с кредитными учреждениями. Передача на аутсерсинг не ключевых направлений деятельности. Оптимизация затрат.

- **ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ “ТЕКОЛАЙН”**

Производство оконного профиля
www.tecoline.ru
2011 год

В 2010 году руководством компании “ТекоЛайн” была поставлена задача обновить торговую марку. Вывести компанию на новый уровень прожак. В результате анализа цели были расширены до построения дилерской сети.

В настоящий момент вся продукция компании выпускается в обновлённом дизайне, который получил положительные отзывы у потребителей. Увеличились показатели продаж, значительно расширилась дилерская сеть и ассортимент продукции.

- **ЗАВОД “ПРОМОРДЕР”**

Заказчик ООО “НИКЕ”
2017 год
www.promorder.ru

В 2017 году руководством завода была поставлена задача вывести компанию на новый уровень организации деятельности.

Разработана и внедрена система продаж. Учитывая возросшую конкуренцию, специфику товара и целевую аудиторию было принято решение придерживаться в дизайне строгой и промышленной стилистики, внушающей доверие к продукции с высокой степенью качества. Предложена концепция: ЗАВОД ВЫСОКОТОЧНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ, т.к. производителем были обновлены производственные мощности. Коренным образом была перестроена производственная деятельность компании.

В настоящий момент вся продукция компании выпускается в обновлённом дизайне, который получил положительные отзывы у потребителей. Увеличились показатели продаж.

С 2005 года было создано более 20 проектов в области менеджмента.

ДОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ МАРКЕТИНГА:

(выборочно)

- **СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ НОВОЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ КОНЬЯКА “ЧЕРЧИЛЛЬ”**

2006 год
Заказчик: Комбинат Шампанских Вин и Коньяков «Росинка»
www.tkpv.ru

Описание проекта

Тольяттинский комбинат Шампанских вин и Коньяков “Росинка” решила вывести на рынок новую торговую марку коньяка “Черчилль”.

В рамках проекта были разработаны: нейминг, торговая марка, фирменный стиль, этикетка, упаковка, оформление места продаж, визуальные коммуникации, оформление служебных транспортных средств, рекламно-полиграфическая продукция и средства наружной рекламы.

• СОЗДАНИЕ НОВОЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ КОНЬЯКА “КВОРУМ”

2007 год

Заказчик: Комбинат Шампанских Вин и Коньяков «Росинка»

www.tkpv.ru

Описание проекта

Тольяттинский комбинат Шампанских вин и Коньяков “Росинка” решила вывести на рынок новую торговую марку коньяка “Кворум” в сегменте премиум класса.

В рамках проекта были разработаны: торговая марка, фирменный стиль, оформление места продаж, визуальные коммуникации, оформление служебных транспортных средств, рекламно-полиграфическая продукция и средства наружной рекламы.

Учитывая что основную конкуренцию на региональном рынке составляет продукция зарубежных компаний, было принято решение создать и использовать торговую марку в латинской версии, которая подчеркнёт международный уровень качества продукции «Quorum».

• СОЗДАНИЕ НОВОЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ ДЛЯ ШАМПАНСКОГО “БАРОККО”.

2007 год

Заказчик: Комбинат Шампанских Вин и Коньяков «Росинка»

www.tkpv.ru

Описание проекта

В рамках создания нового продукта, для “Тольяттинского Комбината Шампанских Вин и Коньяков Росинка” была разработана торговая марка шампанского “Барокко”, нейминг, оформление линейки продукции, упаковка, креативная концепция и дизайн рекламной кампании по продвижению новой торговой марки на региональном и федеральном рынке в премиум сегменте.

• РЕБРЕНДИНГ ТОРГОВОЙ МАРКИ ШАМПАНСКОГО “РУССКОЕ ЗОЛОТОЕ”

2005 год

Заказчик: Комбинат Шампанских Вин и Коньяков «Росинка»

www.tkpv.ru

Описание проекта

Для известного в Тольятти Комбината Шампанских Вин и Коньяков “Росинка” была разработана бренд-платформа для шампанского “Русское Золотое”.

С учётом преемственности, модернизирован логотип. Разработан фирменный стиль марки “Русское Золотое” и обновлена концепция оформления этикетки и упаковки.

Создана концепция рекламной кампании обновлённой марки.

Модернизация не сохранила идею “Петра 1”, а привнесла совершенно новый концепт.

Изобразительный символ является отражением имперского духа компании. Он является источником жизненной энергии и патриотизма. Новая рекламная кампания подчеркнула историческое начало шампанского в России.

• РЕБРЕНДИНГ ТОРГОВОЙ МАРКИ КОНЬЯКА “ТАЙНЫЙ СОВЕТНИК”

2004 год

Заказчик: Комбинат Шампанских Вин и Коньяков «Росинка»

www.tkpv.ru

Описание проекта

В рамках маркетингового проекта для продукта - коньяк “Тайный Советник” Тольяттинского комбината шампанских вин и коньяков был разработан ребрендинг торговой марки, оформление линейки продукции, упаковка, креативная концепция и дизайн рекламной кампании по продвижению торговой марки на федеральном рынке.

В рекламной кампании применяется слоган в виде закодированного послания связанного с внутренним голосом и интуицией.

- **СОЗДАНИЕ НОВОЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ “МИСТЕР КЕЙК” ДЛЯ ТОЛЬЯТТИХЛЕБ**

2005 год

Заказчик: «Тольятинский хлебозавод»

www.thleb.ru

Описание проекта

В рамках создания нового продукта, для Тольяттинского комбината хлебобулочных изделий была разработана торговая марка “МистерКейк”, оформление линейки продукции (упаковка, этикетка и т.п.) креативная концепция и дизайн рекламной кампании по продвижению новой торговой марки на региональном рынке.

В рекламных материалах были созданы изображения персонажа “Английский денди”.

В рекламной кампании применяется слоган “Традиции хорошего вкуса”. Дизайн тортов был разработан с учетом европейских тенденций на тот момент времени.

- **РАЗРАБОТКА ТОРГОВОЙ МАРКИ ДЛЯ СТОМАТОЛОГИИ “ДОКТОР МУЗЫКА”**

2004 год

Заказчик: «Доктор МУЗЫКА»

www.dr-muzyka.ru

Описание проекта

Разработка наименования и формирование визуального образа новой торговой марки для стоматологии “Доктор Музыка”, которая подтверждает высокие технологии и ассоциируется с современной и безопасной медициной.

В рамках проекта были разработаны: нейминг, торговая марка, фирменный стиль, визуальные коммуникации, рекламно-полиграфическая продукция и средства наружной рекламы.

С 1992 года было создано более 500 проектов в области маркетинга.