

АЛЕКСЕЙ П. ЕГОРОВ, МВА

ЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

- Гражданство: РФ
 Место жительства: г. Москва
 E-mail: a777_77@mail.ru
 Контактный телефон: +7 (967) 164-05-99,
 ▪ LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/alexeyegorovmba>
 ▪ Facebook : <https://www.facebook.com/alexey.egorov.3572>

ОБРАЗОВАНИЕ

2015–2017 (степень МВА)

- Название организации: **GGSB - Гренобльская Высшая Школа Бизнеса, Гренобль, Франция**
- Специальность: **IBD - Развитие Международного Бизнеса**
- Степень: **МВА – Мастер Делового Администрирования**

2015–2017 (Высшее Образование)

- Название организации: **РАНХиГС – Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте РФ, Москва, Россия**
- Специальность: **Менеджмент**

1995 – 2000 (Высшее Образование)

- Название института: Камский Политехнический Институт, Набережные Челны, Россия
- Факультет: Автомеханический
- Специальность: Двигатели внутреннего сгорания.

1994 – 1995 (Средне-специальное образование)

- Название учебного заведения: Технический Лицей АО «КамАЗ», Россия, г. Набережные Челны
- Специальность: Обслуживание электротехнических установок

КУРСЫ, ТРЕНИНГИ

Август 2016

- Организация: Университет Энергетики и Решений “Schneider Electric”, Франция
 Курс: “Непрерывное улучшение Lean Six Sigma” Сертификат YB20160801RU

Декабрь 2014

- Организация: Университет Энергетики и Решений “Schneider Electric”, Франция
 Курс: “Риск менеджмент”

Декабрь 2014

- Организация: Университет Энергетики и Решений “Schneider Electric”, Франция
 Курс: “Финансы для нефинансистов”

Март 2014

- Организация: Университет Энергетики и Решений “Schneider Electric”, Франция
 Курс: Сертификация “Project Management Associate”

Апрель 2013

- Организация: Университет Энергетики и Решений “Schneider Electric”, Франция
 Курс: Сертификация “Tender and Contract Manager Associate”

Декабря 2011 г.

- Организация: **ООО «ORATORIKA», г.Москва**
 Курс: **Техника ведения переговоров**

Сентябрь 2008 г.

Организация:

- **PM Expert** (компания имеет официальный статус PMI® Registered Education Provider (PMI® R.E.P.), а также удостоена статуса Global R.E.P.), г.Москва
- **Курс: Управление проектами компании на основе стандарта ANSI PMI PMBOK® 3-rd Edition (2004). Базовый курс (1601-PMBS) (24 часа, 24 PDU)**

2007 г.

Курс: Семинар по продукции BARTEC GmbH, г. Сант-Круа, Швейцария

2006 г.

Курс: “Разговорный Английский”

2005 г.

Тренинг: “Умение взаимодействия с ключевыми клиентами”

1997 – 1999 г.

Курс: английский язык “Business English”

ОПЫТ РАБОТЫ

01.2013 – 12.2016

Организация: АО «Шнейдер Электрик», г. Москва

Должность: Руководитель проектов – Руководитель группы

▪ **Обязанности и сфера ответственности:**

- Лидерство проектной группой и менеджерами проектов;
- Ведение комплексных проектов на тендерной фазе;
- Проведение оперативных совещаний и переговоров;
- Сбор и анализ информации по проекту (технические параметры, финансовые затраты, сроки поставки и т.п.);
- Утверждение спецификаций;
- Идентификация, анализ и оценка рисков проекта;
- Планирование, формирование бюджета проекта;
- Взаимодействие с представителями коммерческого, логистического департамента, риск менеджером, юристом, финансовым контролёром, поставщиками;
- Мониторинг и контроль исполнения проектов;
- Взаимодействие с заводом-изготовителем оборудования по техническим и экономическим вопросам, а также по вопросам условий и сроков поставки;
- Установление и поддержание коммуникаций с ключевыми заказчиками, а также менеджерами Заказчика, принимающими решение;
- Работа с заказчиками, подрядчиками, проектировщиками, монтажниками;
- Привлечение различных подрядных организаций;
- Контроль уровня маржинальности (рентабельности);
- Работа с технико-экономическими обоснованиями, предложениями и внешнеторговыми контрактами.

Достижения:

Ведение комплексных проектов поставки электротехнического оборудования среднего (SM6, RM6, Premset, PIX, TRIHAL, Mcset, NEXIMA) и низкого (Okken, Prisma, Canalis) напряжения. Работа по проектам возобновляемых источников энергии (солнечные станции).

Интеграция новой линейки оборудования GUTOR в проекты Проектного департамента.

Работа над тендером «ЗапСибНефтехим» (СИБУР) - компании Uhde, Linde, Technip.

Работа с компаниями:

- Procter & Gamble – стоимость проектов 590 kEuro.
- Вымпелком (Пермь) – стоимость проектов 330 kEuro.
- QUATTROSERVICES OY (NEMAK) – стоимость проектов 240 kEuro.
- аэропорт «Домодедово» – стоимость проектов 2360 kEuro.
- MARS – стоимость проектов более 115 kEuro. и др.

06.2011 – 11.2012

Организация: ООО «АББ», Швейцария, филиал в г. Москва

Должность: Руководитель направления «Распределительные трансформаторы»

Обязанности и сфера ответственности:

- сбор и анализ информации по продукту (технические параметры, стоимость, сроки поставки и т.п.)
- маркетинговое исследование и анализ рынка
- переговоры и интервью с заказчиками
- анализ рисков
- планирование и формирование бюджета по продукту
- утверждение спецификаций
- согласование графиков проектов по продукту
- мониторинг и контроль выполнения проектов
- взаимодействие с коммерческим, логистическим подразделениями и с заводом-изготовителем (технические и экономические вопросы, вопросы условий и сроков поставки)
- участие в мероприятиях по продвижении продукции, продуктовых семинарах, выставках и презентациях
- установление и поддержание отношений с ключевыми заказчиками, а также менеджерами Заказчика, принимающими решение

Достижения:

Запуск нового продукта на рынок. Проведение маркетинговое исследование рынка масляных распределительных трансформаторов мощностью до 3000 кВА. Проведение интервью с заказчиками с целью выявления ключевых факторов при принятии решении о покупке. Разработка спецификации и бюджета. Организация и проведение продуктовых семинаров, выставок и презентаций. Осуществление первых сделок.

06.2007 – 05.2010

Организация: ООО «БАРТЕК ССТ СНГ», Россия, г. Москва

Должность: Руководитель проектов по направлению электрообогрев

Сфера деятельности: электрооборудование для взрывоопасных зон в нефтегазовой и химической промышленности

Обязанности и сфера ответственности:

- ведение проектов «под ключ»
- проведение переговорного процесса с ключевыми клиентами и заключение договоров
- разработка технического задания (ТЗ), проверка, корректировка, согласование рабочей документации, контроль правильности монтажа
- руководство проектами на этапах проектирования, производства, поставки, монтажа и пуско-наладочных работ
- выбор поставщиков и субподрядчиков
- закупка и поставка комплектующих: греющих элементов, оборудования АСУ ТП, силовых шкафов и шкафов управления
- ведение документации по проекту, формирование требований и запросов на изменение рабочей документации (РД)
- работа с проектными, производственными и монтажными подразделениями, а также с Заказчиком и контролирующими органами
- проведение технических расчетов, подбор оборудования, составление спецификаций
- осуществление контроля за выполнением проекта в согласованные сроки, в рамках выделенного бюджета и с требуемым качеством
- формирование и предоставление промежуточных и итоговых отчетов по проекту
- выявление и привлечение перспективных клиентов
- установление деловых контактов и взаимодействие с ключевыми лицами и

- лицами, принимающими решение
- участие в мероприятиях по продвижении продукции, продуктовых семинарах, выставках и презентациях
- маркетинговый анализ рынка кабельных систем обогрева
- разработка политики взаимодействия с дилерами и партнерами

Достижения:

Применение в проектах следующего оборудования для взрывоопасных зон: электрический греющие кабели PSB и HSB, электрические силовые кабели, соединительные коробки, крепёжные аксессуары, соединительные системы TWISTO, CONPAC и PLEXO, контроллеры BSTW, MTE, KTE EX, DPC и температурный ограничитель DTL, датчики температуры PT 100 EX, нагреватели HCS, HCM, HCL, HSF, SSM, оборудование контроля и подсоединения, оборудование автоматизации;

Продвижение продукции на международных выставках «Нефть и Газ» в Москве, Алматы, Минске;

Успешное участие в тендерах на поставку систем электрообогрева российских и международных проектов:

- TECNIMONT (Nizhnekamskneftekhim) - стоимость проектов 30 млн. руб.
 - KINEF - стоимость проектов более чем 15 млн. руб.
 - CNGS Engineering (Шельфовые нефтяные платформы LAM A, LAM B, Dragon Oil,) - стоимость проектов 300 тыс. Euro
 - KUMHO Mitsui Chemicals - Hucchems (South Korea) - total projects price is more than 860 тыс. USD
- и другие.

07.2004 – 05.2007

Организация: ООО «Специальные Системы и Технологии», Россия, г. Москва

Должность: с 10.2006 - Руководитель ключевых проектов
с 06.2005 - менеджер группы по работе с ключевыми клиентами,
с 07.2004 – младший менеджер проектов,

Сфера деятельности: производство промышленных систем электрообогрева «под ключ» в нефтегазовой и химической промышленности

Обязанности и сфера ответственности:

- ведение проектов «под ключ»
- проведение переговорного процесса с ключевыми клиентами и заключение договоров
- разработка технического задания (ТЗ), проверка, корректировка, согласование рабочей документации, контроль правильности монтажа
- руководство проектами на этапах проектирования, производства, поставки, монтажа и пуско-наладочных работ
- выбор поставщиков и субподрядчиков
- закупка и поставка комплектующих: греющих элементов, оборудования АСУ ТП, силовых шкафов и шкафов управления
- ведение документации по проекту, формирование требований и запросов на изменение рабочей документации (РД)
- работа с проектными, производственными и монтажными подразделениями, а также с Заказчиком и контролирующими органами
- проведение технических расчетов, подбор оборудования, составление спецификаций
- осуществление контроля за выполнением проекта в согласованные сроки, в рамках выделенного бюджета и с требуемым качеством
- формирование и предоставление промежуточных и итоговых отчетов по проекту
- выявление и привлечение перспективных клиентов
- установление деловых контактов и взаимодействие с ключевыми лицами и лицами, принимающими решение
- участие в мероприятиях по продвижении продукции, продуктовых семинарах,

- выставках и презентациях
- маркетинговый анализ рынка кабельных систем обогрева

Достижения:

Работа с проектными организациями: ПермНИПИнефть, НИПИ-КБС, ГИПРОВОСТОКНЕФТЬ, Нефтепроект, ИнжГео, Самаранефтехимпроект, НижегородНИПИнефтепроект, и др.

Работа с компаниями:

- Самаранефтегаз (Горбатовское, Покровское, Якушинское, Софьино-Дзержинское месторождения) –стоимость проектов 3 млн.руб.
 - КуйбышевАзот –стоимость проектов 4,5 млн.руб.
 - Таманьнефтегаз –стоимость проектов более10 млн.руб.
- и др.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ

Владение иностранным языком:

- английский, владение на профессиональном уровне

- **Владение компьютером:** на уровне опытного пользователя.

Знание программ:

- Windows,
- MS Office (Word, Excel, Project, PowerPoint, MS Rproject),
- Adobe Reader,
- Internet Explorer, Outlook Express, Lotus
- AutoCad
- ERP «Галактика», 1C, SAP

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ

Личные качества: лидерство, ответственность, порядочность, трудолюбие, ориентированность на результат, инициативность, целеустремленность, решительность, уверенность в себе, готовность работать в команде, заинтересованность в приобретении опыта и карьерном росте

Увлечения: театр, плавание, чтение, шахматы, прогулки

ALEXEY P. EGOROV, MBA

PERSONAL DATA

Birth date: May 12
Citizenship: Russian Federation
Place of residence: Moscow, Russia
E-mail: a777_77@mail.ru
Phone number: +7-967-164-05-99
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/alexeyegorovmba>

Facebook : <https://www.facebook.com/alexey.egorov.3572>

EDUCATION

2015–2017

- **Name of Educational Institution:** GGSB – Grenoble Graduate School of Business, Grenoble, France
- **Specialisation:** IBD - International Business Development
- **Degree:** MBA - Master of Business Administration

2015–2017

- **Name of Educational Institution:** Russian Presidential Academy of National Economy & Public Administration, Moscow, The Russian Federation
- **Specialisation:** Management

1995–2000

- **Name of Educational Institution:** Kama Politechnical Institute, Naberezhnye Chelny, The Russian Federation
- **Faculty:** Automechanical
- **Specialisation:** Internal Combustion Engine
- **Degree:** Engineer

ADDITIONAL COURSES

August 2016

Organization: Energy & Solutions University, Schneider Electric, France
Course: “Continuous Improvement Lean Six Sigma” Certificate: YB20160801RU

December 2014

Organization: Energy & Solutions University, Schneider Electric, France
Theme: “Risk Management”

December 2014

Organization: Energy & Solutions University, Schneider Electric, France
Theme: “Finance for non-financial manager”

March 2014

Organization: Energy & Solutions University, Schneider Electric, France
Theme: certification path “Project Management Associate”

23-25 April 2013

Organization: Energy & Solutions University, Schneider Electric, France
Theme: certification path “Tender and Contract Manager Associate”

15-26 September 2008

Organization: PM Expert (Company is a PMI® Registered Education Provider (PMI® R.E.P.), with Global R.E.P. status.), Moscow, The Russian Federation

Theme: Management of Company Projects based on ANSI PMI PMBOK 3-rd Edition (2004) standards. Basic course (1601-PMBS)

2006

Organization: «English Language Center»

Course: “Conversational English Program”

1997 – 1999

Organization: Kama Polytechnical Institute, Naberezhnye Chelny, The Russian Federation

Course: Business English

WORK EXPERIENCE

01.2013 – 11.2016

Organization: **Schneider Electric**, Moscow, The Russian Federation

Title: Experienced Project Manager – Team Leader

Function duties and responsibilities:

- Coordination of the projects timing (schedules);
- Leadership of the project team and project managers;
- Management of the complex projects in the tender phase;
- Conducting operational meetings and negotiations;
- Collection and analysis of information on the project (technical parameters, financial costs, delivery time, etc.);
- Approval of specifications;
- Identification, analysis and evaluation of project risks;
- Planning and budgeting of the project;
- Interaction with the commercial and logistics departments, risk manager, lawyer, financial controller, suppliers;
- Monitoring and control of project execution;
- Interaction with the manufacturer of equipment for technical and economic issues, as well as on terms and conditions of delivery;
- Establishment and maintenance of communications with key customers, as well as the customer's decision makers;
- Work with customers, contractors, designers, installers;
- Attraction of various contract organizations;
- Control of the marginality (profitability) level;
- Work with feasibility studies, proposals and foreign trade contracts.

Achievements:

- Conducting of the complex projects - electrical equipment of medium (SM6, RM6, Premset, PIX, TRIHAL, Mcset, NEXIMA) and low (Okken, Prisma, Cfnalis) voltage. Work on renewable energy sources projects (solar stations).

Integration of a new line of GUTOR equipment in the projects of the Solution Center.

Work on the tender ZapSibNeftekhim (SIBUR) - the companies Uhde, Linde, Technip.

Work with companies:

- Procter & Gamble - the total price of projects is 590 kEuro.
 - VimpelCom (Perm) - the total price of projects is 330 kEuro.
 - QUATTROSERVICES OY (NEMAK) - The total price of the projects is 240 kEuro.
 - Domodedovo airport - the total price of projects is 2360 kEuro.
 - MARS - the total price of projects is more than 115 kEuro.
- and etc.

02.2011 – 11.2012

Organization: **ABB** Ltd, Moscow, The Russian Federation

Title: Head of the team “Distribution Oil Transformers”

Function duties and responsibilities:

- collection and analysis of product information (technical parameters, cost, delivery time, etc.)
- marketing research and market analysis
- negotiations and interviews with customers
- risk analysis
- planning and budgeting of the product
- approval of specifications
- coordination of project schedules for the product
- monitoring and control of project implementation
- interaction with commercial, logistics units and with the manufacturer (technical and economic issues, terms and conditions of delivery)
- establishing of business contacts and interaction with key officials and decision makers
- participation in the products promotion activities, product workshops, exhibitions and presentations

Achievements:

- Launch of a new product on the market. Market research of the oil distribution transformers with a capacity of up to 3000 kVA. Conducting interviews with customers in order to identify the key factors that influence on purchase deciding. Development of specification and budget. Organization and holding of product workshops, exhibitions and presentations. Implementation of the first deals.

06.2007 – 05.2010

Organization: LLC «BARTEC SST CIS», Moscow, The Russian Federation

Title: Project Manager of Electric heating systems

Business field: Saling of industrial systems of electroheating for hazardous areas in the oil-and-gas and chemical industry

Function duties and responsibilities:

- conducting of the complex electrical heating projects
 - negotiating process with key clients and conclusion of contracts
 - project management on phases of designing, manufacture, delivery, montage and adjustment works
 - selection of suppliers and subcontractors
 - project management of procurement and components delivery
 - approvals of project development, verification, correction, approval of the documentation, control of the montage works
 - maintaining the project documentation, the formation of the change requests
 - work with design, production and assembly units, as well as with customer and regulatory authorities
 - carrying out of engineering calculations, equipment selection, preparation of specifications
 - organization of the acceptance tests
 - monitoring the project execution in agreed time, budget and with required quality
 - creation and providing of interim and final project reports
 - identification and attraction of prospective customers
 - establishing of business contacts and interaction with key officials and decision makers
 - participation in the products promotion activities, product workshops, exhibitions and presentations
 - electrical heat cables market researchdevelopment of dealers and partners policy

Achievements:

- Using in the projects of the following equipment for hazardous areas: electric heating cables PSB and HSB, electrical power cables, junction boxes, fastening accessories, TWISTO,

CONPAC and PLEXO connection systems, BSTW, MTE, KTE EX, DPC controllers and temperature limiter DTL, temperature sensors PT 100 EX, HCS, HCM, HCL, HSF, SSM heaters, control and connection equipment, automation equipment;

- Promotion of products at international exhibitions "Oil and Gas" in Moscow, Almaty, Minsk;
 - Successful participation in tenders for the supply of electrical heating systems for Russian and international projects:
 - TECNIMONT (Nizhnekamskneftekhim) - total projects price is 30 MRub
 - KINEF - total projects price is more than 15 MRub
 - CNGS Engineering (Off shore oil platforms LAM A, LAM B, Dragon Oil,) - total projects price is 300 kEuro
 - KUMHO Mitsui Chemicals - Hucchems (South Korea) - total projects price is more than 860 kUSD
- and others.

07.2004 – 05.2007.

Organization: LLC «**Special Systems and Technologies**», Moscow, The Russian Federation

Title: from 10.2006 – Senior Project Manager
from 06.2005 - Key Account Manager (KAM),
from 06.2004 - Junior Project Manager,

Business field: Manufacture of industrial systems of electroheating "on a turn-key basis" in the oil-and-gas and chemical industry

Function duties and responsibilities:

- conducting of the electrical heating projects on turn-key
 - negotiating process with key clients and conclusion of contracts
 - project management on phases of designing, manufacture, delivery, montage and adjustment works
 - selection of suppliers and subcontractors
 - project management of procurement and components delivery
 - approvals of project development, verification, correction, approval of the documentation, control of the montage works
 - maintaining the project documentation, the formation of the change requests
 - work with design, production and assembly units, as well as with customer and regulatory authorities
 - carrying out of engineering calculations, equipment selection, preparation of specifications
 - organization of the acceptance tests
 - monitoring the project execution in agreed time, budget and with required quality
 - creation and providing of interim and final project reports
 - identification and attraction of prospective customers
 - establishing of business contacts and interaction with key officials and decision makers
 - participation in the products promotion activities, product workshops, exhibitions and presentations
 - electrical heat cables market research

Achievements:

Work with such design organizations as PermNIPIneft, NIPi-KBS, GIPROVOSTOKNEFT, Nefteproekt, InzhGeo, Samaraneftekhimproekt, NizhegorodNIPIneftproekt, and others.

Work with such companies as:

- Samaraneftgaz (Gorbatovskoe, Pokrovskoye, Yakushinskoe, Sofino Dzerzhinskoye deposits) – total projects price is 3 MRub
 - KuibyshevAzot - total projects price is 4.5 MRub
 - Tamaneftgaz - total projects price is more than 10 MRub
- and others.

SKILLS

Languages:

English (Highly Proficient level)
Russian (Native)

Computer systems: IBM PC advanced user. Have professional experience with:
MS Office (Word, Excel, PowerPoint, MS Project),
Adobe Reader,
AutoCad,
Internet, Outlook Express, Lotus

PERSONAL CHARACTERISTICS

Responsible, ready to make effective decisions, result and business oriented, hardworking, persevering, decisive, confident, honest, have a strong willingness to acquire new skills.
Interested in future experience and professional evolution

HOBBIES & OTHER RELEVANT INFORMATION

Reading of the books, theater, swimming, chess