|  |  |
| --- | --- |
| **Ильяс Мухарлямов**117513, Россия, Москва,ул. Академика Бакулева, д.8, кв.72 | Дата рождения: 12/06/1978Тел. (моб.): +7 985 992 41 51E-mail: mirrex@gmail.comSkype: Ilyas.Moukharlyamov |

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ**

**ООО КонсалтРус, Москва, Россия** • **2009 – настоящее время**

Консалтинг в области бизнес и права, Бухгалтерские услуги и Аудит, Управление Проектами и другие профессиональные и управленческие услуги

**Заместитель Генерального Директора**

Подробнее по запросу или во время интервью.

Управление небольшой компанией профессиональных услуг по сопровождению бизнеса, фокусируясь в рамках компании на **Бизнес Девелопменте** и **Управлении Проектами**. В рамках делегированных полномочий руковожу персоналом, проектными командами, и внешними провайдерами услуг. Обеспечиваю взаимодействие с клиентами (компании и частные лица), представляющие такие индустрии как: ТНП, Ритейл, Профессиональные Услуги, Интернет и IT, Управление Событиями, Кино и др.

Данная многозадачная роль, в частности, включает в себя:

* Бизнес Девелопмент Компании
	+ Поиск и оценка новых бизнес возможностей, определение потенциальных клиентов и их нужд, создание базы данных и пр.;
	+ Разработка планов действий и обеспечение их исполнения;
	+ Поддерживал и развивал отношения с существующими и потенциальными клиентами;
	+ Использование и обновление KYC и CRM системы, развитие партнерских отношений;
	+ Нетворкинг и представление компании на мероприятиях и переговорах;
* Консультирование клиентов по вопросам старт-апа, бизнес девелопмента, запуска и ведения бизнеса в России, ВЭД, Экспансиях и т.п.;
* Участие в проектах клиентов (в разных ролях), т.е. содействие в разработке Бизнес Девелопмент и Маркетинговых стратегий, проведении исследований, в организации мероприятий, вопросах, связанных с Недвижимостью (земля и здания); менторство в процессе стартапов, Рекрутинг и пр.;
* Коучинг, тренинги.

**Denton Wilde Sapte LLP, Москва, Россия** • **2008 – 2009**

Международная юридическая фирма

**Бизнес Девелопмент Менеджер**

Заложил основы **Бизнес Девелопмента** юридической практики в сфере Retail. Сформировал, руководил и осуществлял контроль над проектной командой по бизнес девелопменту. Совместно с партнером компании разработал стратегию развития юридической практики в Retail сфере и план действий. Составил Руководство (Справочник) по развитию бизнеса в Retail сфере. (Внутренний документ объемом в 120 страниц, включающий в себя базу данных по потенциальным клиентам). Разработал и обеспечивал обновление календаря мероприятий в Retail сфере.

В частности, но, не ограничиваясь, в данной роли:

**Основные достижения:**

* Провел исследование Retail рынка (поиск и оценка новых бизнес возможностей, определение потенциальных клиентов и их нужд, создание базы данных и пр.)
* Разрабатывал планы действий и обеспечивал их исполнение. В частности, это включало в себя написание и рассылку информационных материалов по изменениям в законодательстве, публикации статей и материалов, направленных на повышение известности/узнаваемости компании, к примеру, “Протекционизм: Феномен двойных стандартов” (Бюллетень РБТП, выпуск 6/Июль-Август 2009), разработку коммерческих предложений, профилей по опыту и специализациям компании, холодные звонки, нетворкинг и т.п.;
* Поддерживал и развивал отношения с существующими и потенциальными клиентами, используя и обновляя KYC и CRM системы;
* Представлял компанию на конференциях, семинарах и других мероприятиях, в том числе и в организациях (Российская Ассоциация Прямых Продаж);
* Внес вклад в развитие партнерских отношений и нетворкинга;
* Разрабатывал и проводил корпоративные тренинги;
* Направлял, коучил и тренировал осуществлял контроль над проектной командой по бизнес девелопменту;
* Внес вклад в развитие дружеской среды, взаимопонимания и командой работы в рамках коллектива.

**ЗАО Дикая Орхидея, Москва, Россия** • **2007 – 2008**

Мультибрендовая сеть магазинов, специализирующаяся на производстве, оптово-розничной торговле нижним бельем, домашней и пляжной одеждой.

**Начальник отдела Внешнеэкономической Деятельности**

Выполнял одну из ключевых ролей по сопровождению **Проекта по Международной Экспансии** (Великобритания, Италия, Китай, Гонконг), а также **Внешнеэкономической Деятельности (ВЭД)**. Данная роль, в частности, включала в себя работу в многозадачной и мультикультурной среде и управление в рамках делегированных полномочий Проектом по Международной Экспансии; интенсивное взаимодействие с Президентом компании, Финансовым директором, Главным бухгалтером, Начальником административно-правового управления, Начальником управления рекламы и связей с общественностью, Начальником архитеркутрно-дизайнерской группы, а также в внешними менеджерами и провайдерами услуг.

В частности, но, не ограничиваясь, в данной роли:

* Проводил исследования, связанные с Проектом по Международной Экспансии и ВЭД;
* Принимал участие в разработке и реализации Проекта по Международной Экспансии, в частности, но не ограничиваясь, в процессах, связанных с прогнозированием, планированием, разработкой плана действий, бюджетированием, исполнением проекта и т.п.);
* Обеспечивал эффективное взаимодействие (включая делегированное управление, координацию и контроль) с внешними консультантами, менеджерами, агентами и контрагентами в Великобритании, Италии, Китае, России (банки, фонды, риэлтерские агентства и т.п.);
* Обеспечивал своевременное исполнение определенных этапов Проекта по Международной Экспансии и контрактных обязательств, а также минимизировал и устранял риски;
* Внес значительный вклад в успешность переговорных процессов, фокусируясь на вопросах оптимизации (понижение стоимости, стандартах качества, другие выгоды и преимущества для компании). В частности, но, не ограничиваясь в отношении:
	+ аренды **Недвижимости** в Великобритании, Италии, Китае,
	+ внедрения Axapta,
	+ широкого спектра договоров с провайдерами услуг (юридические услуги, услуги по проектному управлению, административные услуги и др.) и контрагентами.
* Внес вклад в улучшение взаимопонимания и повышение эффективности взаимодействия между внешними менеджерами, консультантами, агентами, персоналом и пр.;
* Содействовал оптимизации рабочих процессов и операций в рамках департамента, а также среди персонала, вовлеченного в Проект по Международной Экспансии и ВЭД;
* Сформировал и руководил отделом ВЭД. Подбирал персонал, определял и/или делегировал задачи, координировал и контролировал работу персонала (в прямом и/или косвенном подчинении).

**ЗАО Торговая Компания Алмаз-Холдинг и Ко, Москва, Россия**• **2003 – 2007**

Торгово-производственная ювелирная компания

**Менеджер по ВЭД** **и Развитию Бизнеса**

Начав с позиции Юрисконсульта, в дальнейшем в связи с развитием компании успешно взял на себя функции Менеджера по Внешнеэкономической Деятельности (ВЭД) и Развитию Бизнеса, что значительным образом повлияло на успешность **start-up** ВЭД и ее дальнейшее развитие. Активно работал совместно с Генеральным директором, Финансовым директором, Начальником правового отдела, Коммерческим директором, Главным бухгалтером, Менеджером по рекламе и связям с общественностью над разработкой и реализацией стратегии по развитию ВЭД и торговой сети.

* Содействовал Генеральному директору в решении широкого спектра вопросов. В частности, организовывал встречи; оптимизировал рабочие процессы; в рамках делегированных полномочий руководил, координировал и направлял персонал, вовлеченный во ВЭД. Сообщал о выявленных и/или потенциальных рисках/возможностях, сопровождая данные сообщения идеями и решениями по их устранению или минимизации/использованию; осуществлял контроль за соблюдением контрактной дисциплины, как иностранными контрагентами, так и персоналом компании;
* Эффективно взаимодействовал с внешними консультантами, менеджерами, агентами и контрагентами (банки, страховые компании и т.п.). В частности, координировал работу и осуществлял контроль за своевременным исполнением определенных этапов start-up ВЭД и контрактных обязательств;
* Внес весомый вклад в развитие ключевых партнерских отношений с иностранными контрагентами, по мере возможности обеспечивая консультационную поддержку по общим и частным вопросам бизнеса и права, поддерживал постоянную переписку, подготовил и провел значительное количество переговоров;
* Содействовал разработке и оптимизации операций и процессов между компанией и контрагентами, а также внутри компании на участке ВЭД;
* Осуществлял лидерские, менторские, тренерские и коучинговые функции в отношении персонала, вовлеченного во ВЭД;

**Недвижимость и Бизнес Девелопмент**

* Участвовал в развитии бизнеса (торговой сети). В частности, но не ограничиваясь:
	+ поиск помещений под магазины с наилучшим месторасположением, учитывая директивы руководства и корпоративные стандарты;
	+ сопровождение и участие в комплексе переговоров по аренде недвижимости;
	+ юридическое обеспечение сделок с недвижимостью.
* Внес значительный вклад в обеспечение контрактного менеджмента и менеджмента документов регулирующих органов;

**Основные достижения:**

* Успешный start-up ВЭД и его последующее развитие в отведенные сроки значительно укрепила позиции компании на российском ювелирном рынке, сделав Алмаз-Холдинг одной из лидирующих российских ювелирных компаний, импортирующих продукцию из Италии;
* Внес весомый вклад в выстраивание международной логистической цепочки;
* Значительно повлиял на развитие и управление отношениями с международными партнерами;
* В кратчайшие сроки реализовал проект в рамках холдинга: Проведение корпоративного due diligence 5 компаний, а также последующее создание и последующее ведение по 5 компаниям реестров владельцев именных ценных бумаг (в электронном и бумажном виде) с учетом внутрикорпоративных стандартов и требований законодательства;
* Внес значительный вклад в реализацию всеми магазинами торговой сети (более 80 магазинов по России) политики по соблюдению требований относительно материальной ответственности сотрудников. В частности, это включало разработку шаблонов договоров о материальной коллективной и индивидуальной ответственности сотрудников, а также создание и ведение базы данных соответствующих договоров (в электронном виде и в бумажном), активное взаимодействие с директорами магазинов.

**Частная практика, Москва, Россия** • **2001 – 2003**

Консультирование компаний и индивидуальных лиц по общим вопросам права и бизнеса.

Оказывал юридические консультации компаниям и физическим лицам по вопросам корпоративного, гражданского права и правовым вопросам в сфере недвижимости; разрабатывал и проводил экспертизу коммерческих договоров; обеспечивал процесс создания и государственной регистрации юридических лиц. Оказывал консультационную поддержку в некоторых вопросах развития бизнеса клиентов.

;

.

**Российский Университет дружбы народов (РУДН), Москва, Россия** • **2000 – 2001**

Государственное образовательное учреждение.

**Административный менеджер**

Внес вклад в **Управление Недвижимостью (помещения, здания, земля).** В частности, фокусируясь на переговорах и согласовании условий Аренды, развитии и управлении отношениями с арендаторами, разрешении споров, управлении разрешительной документации, взаимодействии с государственными органами.

Оказывал всестороннее содействие в **Менеджменте Мероприятий** (фестивали, конференции, соревнования и другие события и мероприятия). В частности, это включало в себя планирование, координацию персонала, экспертизу и разработку документов, взаимодействие с участниками, получение внутренних одобрений.

Оказывал поддержку в **Развитии Коммерческого Обучения.** В частности, в данной функции: проводил исследования, связанные с коммерциализацией образования, разрабатывал документы (контракты, локальные акты и т.п.) и осуществлял их администрирование и вел базу данных, разрешал споры, оценивал и устранял риски.

Разрабатывал и проводил экспертизу договоров аренды, договоров об оказании услуг; разрешал споры; взаимодействовал с клиентами и контрагентами, включая проведение переговоров; разрабатывал внутренние акты; обеспечивал документооборот и создал базы данных документов (договоры, техническая документация и пр).

**ОБРАЗОВАНИЕ**

**Диплом магистра права. Публичное экономическое право**

Российский Университет дружбы народов, Москва

 **Диплом переводчика (с английского на русский)**

Российский Университет дружбы народов, Москва

**КУРСЫ**

Сертификат Российского Университета дружбы народов

Организационные и правовые аспекты малого предпринимательства в Российской Федерации

**Сертификат Cambridge ESOL Level 1**

ESOL International (юридический английский)

**НАВЫКИ И ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА**

**Профессиональные навыки**

Проект Менеджмент • Маркетинг • Бизнес Девелопмент • Исследование • Разработка Коммерческих Предложений • Управление Отношениями с Клиентами • Управление деятельностью по получению разрешений надзорных и регулирующих органов • Контракт Менеджмент • Оценка и Устранение Рисков • Решение Проблем/Споров • Правовой Менеджмент • ВЭД Менеджмент • PR • Менеджмент Мероприятий • Преподавание/Тренинг/Коучинг •

**Личностные навыки и ценности**

Ориентированность на Результат • Коммерческая Осведомленность • Профессионализм • Планирование • Организованность • Мультизадачность • Работа в Команде • Лидерство • Межличностное Общение • Переговоры • Устные & Письменные Коммуникации • Проактивность • Самомотивация • Способность Работать в много культурной среде • Самостоятельность • Настойчивость • Самообучаемость • Позитивность • Энергичность • Надежность • Ответственность • Эффективность • Адаптивность • Гибкость • Креативность • Инициативность • Инновационность •

**Технические навыки**

MS Word • MS Excel • MS Outlook • Open Office • MS Power Point • Garant/Konsultant+

**Языки**

Английский (свободно, включая бизнес и юридическую лексику)

Russian (свободно)

German (со словарем)

Tartar (со словарем)

**Информация предоставляемая по запросу:**

* Тренинги/Дополнительное образование
* Социальная деятельность
* Хобби
* Частная практика
* Веб проекты и другие проекты, не указанные в CV
* Рекомендатели