

**ГЛЕБОВ  
ДЕЛАЕТ!**

# Глебов Михаил Иванович

Мужчина, 38 лет, родился 4 мая 1988

+7 (977) 8562885 — предпочитаемый способ связи

glebov.m-glebov1988@yandex.ru

max: [https://max.ru/u/f9LHodD0cOKaERcWFOeOSJxsAHsr70E0xpMI9HESQtIjVA6N7IAe\\_WRmM](https://max.ru/u/f9LHodD0cOKaERcWFOeOSJxsAHsr70E0xpMI9HESQtIjVA6N7IAe_WRmM)

telegram: @Gleboffdelaet

глебов-делает.рф: <https://глебов-делает.рф>

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Генеральный директор

Специализации:

- SMM-менеджер, контент-менеджер
- Генеральный директор, исполнительный директор (CEO)
- Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог
- Руководитель отдела маркетинга и рекламы
- Руководитель проектов

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, удалённо, гибрид, разъездная

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Самозанятость: Нет

Медкнижка: Есть

## Опыт работы — 12 лет 7 месяцев

Февраль 2026 —  
настоящее время  
9 месяцев

### ДИКСИ, группа компаний

Москва, [www.dixy.ru](http://www.dixy.ru)

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)
- Розничная сеть (drogerie, товары повседневного спроса)

### Директор магазина

В феврале 2026 года я пришёл в «Дикси Групп» на позицию управляющего магазином. К этому моменту за плечами был опыт генерального директора в собственном ООО — с выстроенной бухгалтерией, налоговым контуром и операционным управлением. Переход в найм в крупную федеральную сеть был осознанным решением: я хотел наработать экспертизу внутри отлаженной корпоративной системы, понять ритейл изнутри и перенести управленческие навыки в новый масштаб.

Задачи.

С первого дня я закрывал полный контур управления магазином:

- Операционное управление — планирование, организация и контроль эффективной работы магазина: от открытия до закрытия смены, контроль выкладки, соблюдения стандартов компании и санитарных норм;
- Финансовый блок — приём, учёт, выдача и хранение денежных средств; контроль кассовой дисциплины; открытие и закрытие кассового дня; составление кассовой отчётности;
- Товарное управление — организация и контроль приёмки товара, учёт остатков, контроль сроков годности, работа с товарными запасами, заказ продукции, отслеживание поставок;

- Управление персоналом — оперативное руководство командой магазина: подбор, адаптация, обучение продавцов и кассиров, составление графиков, контроль дисциплины и мотивация;
- Выполнение плановых показателей — выполнение плана по товарообороту, удержание целевых KPI по среднему чеку, трафику, уровню сервиса и соблюдению стандартов компании;
- Работа с клиентами — рассмотрение жалоб покупателей, контроль качества обслуживания, поддержание обратной связи, в том числе через оценки в геосервисах.

#### Достижения.

- Удержание магазина в «зелёной» зоне по системе «Светофор». В «Дикси» оценка работы магазинов ведётся через агрегированный индикатор — цвет торговой точки, который формируется из ключевых KPI: выручка, соблюдение стандартов, дисциплина, средний чек и других показателей. Я выстроил внутренний контроль так, чтобы магазин стабильно попадал как минимум в желтую зону, что означало выполнение и/или почти выполнение или устойчивое и/или почти устойчивое выполнение плановых показателей и снижало частоту инспекционных визитов супервайзера;
- Снижение текучести персонала. Одной из болей розницы в «Дикси» — и отрасли в целом — оставалась высокая текучесть линейного персонала. Я внедрил практику операционного наставничества: каждый новый сотрудник в первые смены работал рядом с опытным кассиром или продавцом или со мной, а не бросался в работу без поддержки. Это сократило долю увольнений на испытательном сроке и снизило нагрузку на остальных членов команды при «дырах» в графике;
- Оптимизация товарных запасов и снижение списаний. Я навёл порядок в процессе приёмки и контроля сроков годности: регулярно сверял фактические остатки с системой, отслеживал оборачиваемость по категориям и своевременно выводил товар с почти истекающими сроками на промо-полки. Так же подключил фермеров, они забирали списанный товар по определенной статье и компания мне компенсировала процент списания за счет выручки от фермеров. Это снизило объём списаний и поддерживало доступность ключевых позиций — молочной и мясной гастрономии, кондитерских изделий и хлебобулочных изделий;
- Рост среднего чека через кросс-продажи и промо. Я активно работал с промо-выкладкой и дополнительными местами размещения — паллетами, торцевыми полками, корзинами у касс и актуальность цены с нахождением цены на полке. Контролировал, чтобы акционный товар был своевременно выставлен и ценники корректно отражали скидку и постоянно корректировал остатки в системе для ежедневной наполняемости полки. Это дало прирост среднего чека и помогало удерживать трафик в периоды промо-кампаний.

#### Итог.

За семь месяцев в «Дикси Групп» я перевёл управленческий опыт из собственного бизнеса в корпоративную ритейл-среду на двух магазинах. Магазины под моим управлением стабильно выполняли и/или почти выполняли плановые показатели, команда работала с минимальной текучестью, а операционные процессы — приёмка, касса, выкладка, персонал — были выстроены по стандартам сети. Бренд «Глебов делает!» в этой главе — это доказательство, что предпринимательский опыт масштабируется и в найм: не теряя самостоятельности, но приобретая дисциплину большой системы. Еще один кейс в портфель бренда «Глебов делает!».

Июнь 2025 —  
настоящее время  
1 год 5 месяцев

### ООО СтройВоротаДом

Одинцово (Московская область)

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство коммерческих объектов (торговые площади, офисные здания)

#### Генеральный директор

Летом 2025 года было решение с партнерами о регистрации ООО и я зарегистрировал ООО «СтройВоротаДом» и встал во главе компании как генеральный директор. Это была точка, в которой линии предыдущих лет — управленческий опыт, работа с продуктом, партнёрские связи в «Клубе Строителей» и изучение ассортимента ДорХан — сошлись в одном юридическом лице.

Запуск и операционное ведение.

С первого дня я закрывал три блока одновременно:

- Обязанности генерального директора — стратегия, партнёрства, контракты, управление контрагентами и общий контроль операционной деятельности;
- Бухгалтерия — постановка и ведение учёта, работа с первичной документацией, банк-клиент, сверка расчётов;
- Налоговая отчётность — выбор системы налогообложения, своевременная сдача деклараций и расчётов, взаимодействие с ФНС.

На старте это означало, что значительную часть рутины я вёл вручную — параллельно выстраивая процессы так, чтобы по мере роста их можно было делегировать. Я фиксировал регламенты, прописывал типовые сценарии обработки заказов и выстраивал сквозную логику документооборота: от заявки клиента до закрывающих документов. Это было важно, чтобы в будущем передать функции без потери управляемости.

К середине 2026 года, когда операционные процессы стабилизировались и выстроились понятные регламенты, я принял решение передать операционные блоки внешней управляющей организации - партнерам. Это был осознанный шаг: сохранить за собой стратегическое управление и развитие бренда, а рутинные, но критически важные функции — бухгалтерию, налоговый контур и часть административно-хозяйственных процессов — партнерам.

Передача шла поэтапно: сначала — учёт и отчётность, затем — операционные регламенты и документооборот. Для меня это означало переход от «делать всё самому» к «управлять результатом»: я остался лицом бренда и стратегом, а операционная нагрузка перестала съедать время на развитие продукта и работу с клиентами.

Ключевое достижение: объединение двух направлений.

Главным результатом стало слияние двух продуктовых линий в единую операционную модель: Зеркала с подсветкой и без — производство и поставка от одного рабочего дня; Дилерство продукции ДорХан — официальный дилер ворот, автоматики и комплектующих.

Объединив эти направления, я получил точку входа для клиента, которая закрывает сразу несколько потребностей: от декоративного интерьера до въездной группы и периметра. Это упростило воронку продаж, снизило стоимость привлечения клиента и дало кросс-продажи внутри одного заказа — зеркало в прихожую и ворота на участок в одном договоре.

Интеграция двух линеек потребовала синхронизации складских остатков, единых стандартов качества и общего процесса приёмки и отгрузки. Именно поэтому стандартизация процессов на этапе до передачи партнерам стала критически важной: она позволила бесшовно встроить эти операции в контур внешнего управления и не потерять скорость реакции на запросы клиентов.

Итог.

К концу 2026 года как генеральный директор я прошёл путь от регистрации до операционно устойчивой компании, а бренд «Глебов делает!» получил ещё одно подтверждение и кейс в портфель — от идеи до работающего бизнеса с оборотом, клиентами и обязательствами перед государством.

Октябрь 2022 —  
настоящее время  
4 года 1 месяц

**ИП Глебов Михаил Иванович**

Москва, москва-печати.рф

Товары народного потребления (непищевые)

- Канцтовары, расходные материалы (производство)

## Владелец

Бренд «Глебов делает!» — это история предпринимательского поиска, управленческих решений и осознанного вклада в культуру.

С 2022 года бренд выстраивался как площадка для совмещения разных ролей: от работы в найме и самообразования до запуска собственного бизнеса. На этом этапе формировалась базовая экспертиза в управлении и продукте, а также понимание, как соединять прикладные задачи с долгосрочными смыслами.

В 2023–2024 годах фокус сместился на практическое предпринимательство: развивались проекты в формате ИП и ООО, отрабатывались процессы найма и выстраивания команд. Важным шагом стало вступление в бизнес-сообщество «Клуб Строителей» (2024), которое дало доступ к отраслевой экспертизе и партнёрствам. Тогда же появилась идея расширения продуктовой линейки — в частности, изучения направления продукции ДорХан после визита на завод в 2024 году.

С 2025 года в орбиту бренда вошла новая смысловая линия — сохранение и популяризация культуры. Была открыта личная (частная) библиотека: путь от единичных оттисков и редких экземпляров к системному собранию, которое к концу 2026 года превышает 650 книг. Эта линия закрепила за брендом роль «хранителя культуры» — не как формальный статус, а как реальная практика работы со знанием и наследием.

К концу 2026 года «Глебов делает!» объединяет несколько взаимосвязанных ролей:

- Предприниматель (проекты в форматах ИП и ООО);
- Управленец (опыт в найме, построении процессов и команды);
- Благотворитель и культурный инициатор.

В фокусе — не просто отдельные направления, а их синергия: бизнес как инструмент для устойчивых социальных и культурных проектов, а управление — как способ масштабировать ценность.

Февраль 2024 —  
Май 2024  
4 месяца

## ООО Сведста

Москва, [www.avito.ru/brands/gud\\_lakk](https://www.avito.ru/brands/gud_lakk)

Розничная торговля

- Розничная сеть (мебель)

## Авитолог

- Создание аккаунта с "0" на платформе Авито;
- Оформление и наполнение страницы. Размещение объявлений в количестве 850 шт;
- Подбор креатива;
- Разработка стратегии продвижения;
- Анализ ниши и конкурентов (мониторинг конкурентов);
- Анализ рекламного бюджета;
- Ведение рекламного бюджета от 50 000 ₽;
- Предоставление еженедельного и ежедневного отчёта;
- Постинг объявлений согласно выбранной стратегии, своевременная корректировка при необходимости.

Июль 2023 —  
Февраль 2024  
8 месяцев

## ООО БАЛТИК ГРУПП

### Руководитель отдела маркетинга

Планирование рекламных мероприятий; Контроль и анализ рекламных мероприятий; Разработка и реализация комплексной маркетинговой стратегии; Организация работы отдела маркетинга; Взаимодействие с партнёрами и клиентами; Создание и развитие отдела с нуля, формирование команды; Проведение маркетинговых исследований, мониторинг и анализ рынка и конкурентной среды; Формирование и контроль эффективности использования рекламного бюджета компании; Взаимодействие с подрядными организациями. Деятельность компании в сфере благоустройства ландшафта.

Апрель 2023 —  
Январь 2024  
10 месяцев

## ООО Симфония

Каменка (Ленинградская область)

Гостиницы, рестораны, общепит, кейтеринг

- Гостиница

### Авитолог

- Ведение аккаунта Авито;
- Оформление и наполнение страницы. Размещение объявлений;
- Подбор креатива;
- Разработка эффективной стратегии продвижения;
- Анализ ниши и конкурентов (мониторинг конкурентов) раз в месяц;
- Анализ рекламного бюджета;
- Ведение рекламного бюджета 250 000 ₽;
- Предоставление еженедельного отчёта;
- Постинг объявлений согласно выбранной стратегии, своевременная корректировка при необходимости.

Апрель 2023 —  
Декабрь 2023  
9 месяцев

## ИП Будикин Дмитрий

Ижма (Коми)

Розничная торговля

- Вендинг (торговля через автоматы)

### Менеджер по работе с Авито

- Ведение аккаунта Авито;
- Оформление и наполнение страницы. Размещение объявлений;
- Подбор креатива;
- Разработка эффективной стратегии продвижения;
- Анализ ниши и конкурентов (мониторинг конкурентов) раз в месяц;
- Анализ рекламного бюджета;
- Ведение рекламного бюджета 100 000 ₽;
- Предоставление еженедельного отчёта;
- Постинг объявлений согласно выбранной стратегии, своевременная корректировка при необходимости.

Март 2023 —  
Декабрь 2023  
10 месяцев

## ООО Комплект

Ярославль

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство жилищное

### Менеджер по работе с Авито

- Ведение аккаунта Авито;
- Оформление и наполнение страницы. Размещение объявлений;
- Подбор креатива;
- Разработка эффективной стратегии продвижения;
- Анализ ниши и конкурентов (мониторинг конкурентов) раз в месяц;
- Анализ рекламного бюджета;
- Ведение рекламного бюджета 150 000 ₽;
- Предоставление еженедельного отчёта;
- Постинг объявлений согласно выбранной стратегии, своевременная корректировка при необходимости.

Июнь 2023 —  
Октябрь 2023  
5 месяцев

## ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ЦЕНТР КРОВЛИ"

Москва, falckrov.ru

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство жилищное

### Интернет-маркетолог

Февраль 2023 —  
Октябрь 2023  
9 месяцев

Маркетинговый анализ. Анализ целевой аудитории, ниши и конкурентов и предпроектный анализ.  
Разработка, настройка и оптимизация рекламных компаний в кабинете я.директ с бюджетом более 100 000 рублей, подбор эффективных ключевых запросов, разработка стратегий, генерация стратегий в идеи, адаптация плана под выделенный рекламный бюджет, составление семантического ядра и многое другое).

## ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ДОЖ И К АВТО"

Москва

Перевозки, логистика, склад, ВЭД  
• Автомобильные перевозки

### Интернет-маркетолог

Маркетинговый анализ. Анализ целевой аудитории, ниши и конкурентов и предпроектный анализ.  
Разработка, настройка и оптимизация рекламных компаний в кабинете я.директ с бюджетом более 300 000 рублей, подбор эффективных ключевых запросов, разработка стратегий, генерация стратегий в идеи, адаптация плана под выделенный рекламный бюджет, составление семантического ядра.

Август 2021 —  
Октябрь 2023  
2 года 3 месяца

## Skillbox

[www.skillbox.ru](http://www.skillbox.ru)

Образовательные учреждения

- Повышение квалификации, переквалификация

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения

### Интернет-маркетолог

Освоил курс интернет - маркетолога и приобрел навыки

- Создание маркетинговой стратегии и медиа-плана.
- Поиск точек роста
- Анализ и улучшение цифровых показателей
- Повышение узнаваемости бренда на рынке
- Мониторинг конкурентов, активностей партнёров и отрасли
- Оптимизация текущих инструментов продаж на основании гипотез, личного опыта, других данных и кейсов
- Инициирование использования новых инструментов и каналов продаж
- Анализ поисковых запросов пользователей для составления семантического ядра
- Знание принципов работы SEO, контекстной и таргетированной рекламы
- Медиапланирование

Достижения:

- Есть опыт самостоятельного создания сайтов на конструкторах и на WordPress
- Работа со статистикой, умение анализировать данные и делаешь на их основании выводы
- Умение создавать рекламу в Яндекс Директе
- Работа с Яндекс.Директ, My Target, понимание алгоритмов работы каждой сети
- Написание технического задания для дизайнера и копирайтера
- Формирование оффера (УТП-уникальное торговое предложение) для ЦА
- Сбор информации об активности конкурентов
- Навык тайм-менеджмента, самоорганизация

Мои основные инструменты и сервисы:

Яндекс.Метрика, Google Analytics, Яндекс.Вебмастер, Google Search Console, SMMplaner, Target Hunter, MyTarget, Popsters, Livedune, Photoshop, Canva, Rush Analytics.

Умею:

Составлять медиаплан;

Запускать контекстную рекламу в Яндекс Директ;

Запускать таргетированную рекламу;

Настраивать системы аналитики Яндекс Метрика и Google Analytics;

Анализировать эффективность рекламных кампаний;

Работать с поисковыми системами (SEO).

Май 2023 —  
Сентябрь 2023  
5 месяцев

## ИП ЯКУТ СИНАН

Реутов (Московская область), sofia-homedecor.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (DIY и товары для дома)
- Несетевая розница, мелкий опт
- Интернет-магазин

## Интернет-маркетолог

Запуск отдела маркетинга.

Разрабатываю стратегии и тактики продвижения товаров и услуг в онлайн-среде.

Координирую работу сайта компании, занимаюсь поисковой оптимизацией (SEO),

увеличиваю посещаемость сайта, запускаю контекстные рекламные кампании и повышаю узнаваемость бренда в интернете.

Сформирована команда : СММ-специалист, Графический дизайнер, Копирайтер, Директолог, Авитолог, Таргетолог, SEO-специалист.

Размещение статей на сайте; Размещение статей по пересекающим нишам с помощью платформ; Аутсорс персонала; Удаленная работа; Размещение статей/постов в социальных сетях; настройка и ведение рекламы в Я.Директе; настройка и ведение рекламы в ВК.Реклама; социально-экономическое развитие; эффективное управление социальными сетями, сайтом и командой; совершенствование социальных сетей , сайта.

Январь 2023 —  
Июнь 2023  
6 месяцев

## ООО НАМИСТО

### Заместитель руководителя отдела маркетинга

Планирование рекламных мероприятий; Контроль и анализ рекламных мероприятий;

Разработка и реализация комплексной маркетинговой стратегии; Организация работы отдела маркетинга; Взаимодействие с партнёрами и клиентами; Взаимодействие с подрядными организациями. Деятельность компании в сфере бухгалтерского учёта.

Октябрь 2022 —  
Март 2023  
6 месяцев

## ООО Палман

Москва

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Управление и эксплуатация недвижимости

## Авитолог

- Ведение аккаунта Авито;

- Оформление и наполнение страницы. Размещение объявлений;

- Подбор креатива;

- Разработка эффективной стратегии продвижения;

- Анализ ниши и конкурентов (мониторинг конкурентов) раз в месяц;

- Анализ рекламного бюджета;

- Ведение рекламного бюджета 70 000 ₺;

- Предоставление еженедельного отчёта;

- Постинг объявлений согласно выбранной стратегии, своевременная корректировка при необходимости.

## ООО "Унигра"

Февраль 2023 —  
Февраль 2023  
1 месяц

Москва

Лесная промышленность, деревообработка

- Столярно-строительные изделия (продвижение, оптовая торговля)

## Маркетолог-аналитик

- Сбор и анализ информации о рынке;
- Сбор и анализ информации о конкурентах;
- Разработка рекомендаций;
- Анализ новых интересных предложений по сайту и социальным сетям;
- Аудит сайтов конкурентов;
- Аудит социальных сетей конкурентов;
- Анализ конкурентной среды и определение конкурентных преимуществ.

Январь 2023 —  
Январь 2023  
1 месяц

## ООО "Пируэт"

Тольятти

Финансовый сектор

- Услуги по ведению бухгалтерского и налогового учета, расчет заработной платы

## Маркетолог-аналитик

- Сбор и анализ информации о рынке;
- Сбор и анализ информации о конкурентах;
- Разработка рекомендаций;
- Анализ новых интересных предложений по сайту и социальным сетям;
- Аудит сайтов конкурентов;
- Аудит социальных сетей конкурентов.

Декабрь 2022 —  
Декабрь 2022  
1 месяц

## ООО "Строй Дизайн Сити"

Москва

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство коммерческих объектов (торговые площади, офисные здания)

## Маркетолог-аналитик

- Сбор и анализ информации о рынке;
- Сбор и анализ информации о конкурентах и потребителях;
- Разработка рекомендаций;
- Анализ новых интересных предложений;
- Аудит сайта и социальных сетей конкурентов.

Ноябрь 2022 —  
Декабрь 2022  
2 месяца

## ООО "Эксперт"

Борское (Самарская область)

Нефть и газ

- ГСМ, топливо (розничная торговля)

## Маркетолог-аналитик

- Сбор и анализ информации о рынке;
- Сбор и анализ информации о конкурентах и потребителях;
- Разработка рекомендаций;
- Анализ новых интересных предложений;
- Аудит сайта и социальных сетей конкурентов.

Ноябрь 2022 —  
Ноябрь 2022  
1 месяц

## ООО "ТД Посейдон"

Новосибирск

Сельское хозяйство

- Рыболовство, рыбоводство

## Маркетолог-аналитик

- Собор и анализ информации о рынке;
- Собор и анализ информации о конкурентах и потребителях;
- Разработка рекомендаций;
- Анализ новых интересных предложений;
- Аудит сайта и социальных сетей конкурентов.

Октябрь 2022 —  
Ноябрь 2022  
2 месяца

## ООО "СВС-Агро"

Александровская (Краснодарский край)

### Маркетолог-аналитик

- Собор и анализ информации о рынке;
- Собор и анализ информации о конкурентах и потребителях;
- Разработка рекомендаций;
- Анализ новых интересных предложений;
- Аудит сайта и социальных сетей конкурентов.

Октябрь 2022 —  
Ноябрь 2022  
2 месяца

## ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СЕВТРАНСЛАЙН"

Екатеринбург

### Аналитик-маркетолог

- Собор и анализ информации о рынке;
- Собор и анализ информации о конкурентах и потребителях;
- Разработка рекомендаций;
- Анализ новых интересных предложений;
- Аудит сайта и социальных сетей конкурентов.

Сентябрь 2022 —  
Октябрь 2022  
2 месяца

## ООО "ВИНДЕРА"

Москва

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство коммерческих объектов (торговые площади, офисные здания)

### Маркетолог-аналитик

- Собор и анализ информации о рынке;
- Собор и анализ информации о конкурентах и потребителях;
- Разработка рекомендаций;
- Анализ новых интересных предложений;
- Аудит сайта и социальных сетей конкурентов.

Сентябрь 2022 —  
Сентябрь 2022  
1 месяц

## ИнвестТехСервис

Москва

Автомобильный бизнес

- Финансовые услуги (кэптивные банки и лизинговые компании)

### Маркетинговый аналитик

- Собор и анализ информации о рынке;
- Собор и анализ информации о конкурентах и потребителях;
- Разработка рекомендаций;
- Анализ новых интересных предложений;
- Аудит сайта и социальных сетей конкурентов.

Октябрь 2021 —  
Июль 2022  
10 месяцев

## ООО "М-Ресурс"

Жуковский (Московская область)

### Маркетолог

- Изучение рынка и конкурентной среды;
- Анализ результатов маркетингового воздействия на целевую аудиторию;

- Анализа внешних и внутренних факторов формирование маркетинговой стратегии и формулирование целей с учетом имеющихся возможностей;
- Анализ эффективности реализации маркетингового плана, мониторинг и сопоставление активности конкурентов и динамики их достижений, внесение корректив в собственный план;
- SEO;
- СММ;
- Таргетированная и контекстная реклама.

Ноябрь 2017 —  
Сентябрь 2021  
3 года 11  
месяцев

## **Лента, федеральная розничная сеть**

Москва, [lenta.com](https://lenta.com)

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)

### **Заместитель директора магазина**

- Оперативное управление магазином.

Личные результаты и достижения на рабочем месте:

- Оптимизировал штатное расписание.
  - Увеличение объёма поставок прямых поставщиков и РЦ.
- Поднятие ТО 40%

Март 2016 —  
Ноябрь 2017  
1 год 9 месяцев

## **ЗАО «Смарт Велью Ритейл», сеть супермаркетов «Оливье».**

Москва

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)
- Розничная сеть (drogerie, товары повседневного спроса)

### **Заместитель управляющего супермаркетом**

Функциональные обязанности:

- Оперативное управление магазином.
- Управление административно-хозяйственной и экономической деятельностью супермаркета.
- Выполнение ключевых показателей, поддержание стандартов обслуживания покупателей и мерчендайзинга.
- Руководство коллективом от 50 человек в прямом подчинении.

Личные результаты и достижения на рабочем месте:

- Сократил текучку персонала до 3 % в квартал.
- Снизил инвентаризационные потери более 0,20 % от товарооборота.
- Обучил и адаптировал более 30 сотрудников Компании, включая ключевые позиции.

Июнь 2015 —  
Декабрь 2015  
7 месяцев

## **X5 RETAIL GROUP сеть гипермаркетов «Карусель»**

Москва

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)
- Розничная сеть (drogerie, товары повседневного спроса)

### **Руководитель секции**

Функциональные обязанности:

- Выполнение ключевых показателей, поддержание стандартов обслуживания покупателей и мерчендайзинга.
- Аттестация сотрудников магазина.
- Подбор, обучение и развитие персонала, проведение собеседований. Внедрение системы адаптации, мотивации и аттестации сотрудников.
- Организация учета ТМЦ и отчетность директору гипермаркета.
- Анализ результатов продаж, разработка мероприятий по повышению качества торговли.

Май 2014 — Март 2015  
11 месяцев

## ЗАО Агатус, сеть супермаркетов Любимый

Москва, [www.l-supermarket.ru](http://www.l-supermarket.ru)

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)

### Заместитель директора супермаркета

Функциональные обязанности:

- Управление, организация и контроль работы персонала в количестве 60 человек.
- Индивидуальный подход к каждому клиенту, исследование потребности, вкусовых предпочтений, подбор наилучшей продукции для конкретного покупателя.
- Правильное ведение всей документации магазина.
- Координация и организация деятельности супермаркета.
- Отслеживание цен у конкурентов и внесение предложений по ценовой политике.
- Аттестация сотрудников магазина.

Ноябрь 2013 — Март 2014  
5 месяцев

## X5 RETAIL GROUP, сеть магазинов "Пятерочка"

Москва

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)
- Розничная сеть (drogerie, товары повседневного спроса)

### Директор магазина, заведующий магазином

- Организация работы магазина
- Организация и контроль работы сотрудников
- Выполнение плана по товарообороту, минимизация потерь и соблюдение бизнес-процессов
- Взаимодействие с проверяющими и контролирующими органами
- Ведение отчетности и анализ плановых показателей магазина

## Образование

### Бакалавр

2023  
Бакалавр

## Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова, Москва

Экономика и бух. учет, Бухгалтерский учет, анализ и аудит

## Повышение квалификации, курсы

2023

### Интернет - маркетолог

skillbox, Интернет - маркетолог

2021

### Тренинг по теме «Эффективное Управление».

Международная академия коучинга.

2021

### Тренинг по теме «Тайм менеджмент».

Международная академия коучинга.

## Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Навыки

Обучение персонала

Руководство коллективом

Организаторские навыки

Планирование

Управленческая отчетность

Интернет-реклама

Internet Marketing

SMM

Маркетинговый анализ

Контекстная реклама

Продвижение бренда    Яндекс.Метрика    Работа в команде  
Удаленная работа    Тестирование гипотез    Веб-аналитика    Социальные сети  
Анализ конкурентов    Администрирование сайтов  
Составление семантического ядра    Копирайтинг    Управление командой  
SEO оптимизация    оптимизация сайта    Ведение групп в социальных сетях  
Разработка лендинга    Создание лендингов    Создание сайтов  
Яндекс.Вебмастер    Яндекс.Директ

## Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль  
Права категории В, С

## Дополнительная информация

Обо мне

Глебов делает! — это не девиз и не слоган. Это бренд, который я выстраиваю с 2022 года через решения, проекты и результаты. Каждый этап — это отдельная глава, в которой я доказываю себе и рынку одну простую вещь: идея превращается в работающий бизнес, если за ней стоит дисциплина, система и готовность делать самому то, что другие откладывают.

Что уже сделано.

Летом 2025 года было решение с партнерами о регистрации ООО и я зарегистрировал ООО «СтройВоротаДом» и встал во главе компании как генеральный директор. С первого дня вёл три контура: обязанности гендиректора, бухгалтерию и налоговую отчётность. Ключевое достижение — слияние двух продуктовых линий: зеркал с подсветкой и без (производство от одного рабочего дня) и дилерства продукции ДорХан. Когда операционные процессы стабилизировались, передал рутинные блоки партнерам — и сохранил за собой стратегическое управление. Это был переход от «делать всё самому» к «управлять результатом».

Корпоративный ритейл.

В феврале 2026 года я пришёл управляющим магазином в ПАО «Дикси Групп» — осознанно, чтобы наработать экспертизу внутри федеральной сети и понять ритейл изнутри. Магазины под моим управлением выполняет или почти выполняли плановые показатели, держится в «желтой» зоне по системе оценки сети. Снизил текучесть персонала через наставничество, сократил списания через контроль сроков годности и оборачиваемости, поднял средний чек через промо-выкладку и кросс-продажи.

Мной пройден курс “Интернет-маркетолог”, Интернет-маркетинг PRO!

Имею теоретический опыт создания уникального контента, имею практический опыт создания контента, привлечения посетителей, увеличения конверсий и анализа результатов выполненной работы. Опыт работы с омниканальностью (оценка эффективности канала, внедрение, аналитика результатов) и настройки множества кампаний своими руками. Владею инструментами веб-аналитики.

Культура.

Параллельно с бизнесом я собираю личную библиотеку — к концу 2026 года собрание превысит 650 книг. Это не хобби, а осознанная практика работы с наследием: сохранять, систематизировать и делать знание доступным. Для меня культура и бизнес — не противоположности, а две стороны одного подхода: строить то, что переживёт тебя.

Кто я как управленец.

Делегирую по регламенту, а не по усталости. Сначала выстраиваю процесс, фиксирую его,

потом передаю — с SLA(это соглашение об уровне обслуживания, договор между поставщиком услуг и заказчиком, в котором фиксируются конкретные, измеримые показатели качества сервиса и обязательства сторон) , отчётностью и сквозным контролем.

Закрываю несколько ролей одновременно. Гендиректор, бухгалтер, налоговый контур, операционный руководитель — и всё это в режиме реального бизнеса, не в теории.

Масштабирую опыт. Предпринимательские навыки работают и в найме: я приношу в корпоративную систему не хаос стартапера, а дисциплину человека, который сам платил налоги.

Что дальше.

Бренд «Глебов делает!» продолжает расти. Я открыт к проектам, где нужны управленческая самостоятельность, умение запускать с нуля и способность вести операционку без потери стратегического фокуса. Если вам нужен человек, который не объясняет, почему что-то сложно, а делает — мы, скорее всего, поймём друг друга.