

Rīga, Latvija · igorsgluhovs@icloud.com · +371 29389389 · linkedin.com/in/gluhovs

PROFESIONĀLAIS PROFILS

Stratēģisks C līmeņa vadītājs ar vairāk nekā 20 gadu pieredzi ICT, patēriņa elektronikas, sadzīves tehnikas distribūcijā un B2B e-komercijā Baltijā un EMEA. Vadījis vairāk nekā \$100 miljonu P&L, vairāku valstu operācijas, piegādātāju ekosistēmas attīstību, cenu, peļņas maržas un apgrozāmā kapitāla pārvaldību. Īstenojis B2B pasūtījumu platformas ieviešanu vairāk nekā 50 valstīs, palielinot digitālās pārdošanas īpatsvaru no 12% līdz 17%.

GALVENĀS KOMPETENCES

P&L (\$100M+) · Vairāku valstu vadība · Rentabla izaugsme · Cenu un peļņas maržas pārvaldība · Piegādātāju un partneru ekosistēma · Apgrozāmais kapitāls un krājumi · B2B e-komercija · Digitālā un komercdarbības transformācija · Go-to-market un zīmolu ieviešana

PROFESIONĀLĀ PIEREDZE

Baltijas komercdirektors

01.2025 — pašlaik

WEXL GRUPP OÜ · Patēriņa elektronikas un sadzīves tehnikas distribūcija · B2B e-komercija

- Pilna P&L un komercdarbības atbildība Latvijā, Lietuvā un Igaunijā; €45 miljonu gada portfelis.
- Sasniegta 15% rentabla izaugsme gada griezumā un bruto peļņas marža palielināta par 0,75 procentpunktiem.
- Krājumu aprites dienas samazinātas no 60 līdz 54, novecojošie krājumi — par 15%.
- Viedtālrunu kategorija izveidota no nulles: ieņēmumi +300% gada griezumā un 160 aktīvas SKU.
- Paplašināti vai atjaunoti septiņi tiešie ražotāju līgumi; uzlabota SEO struktūra, organiskā plūsma +12–18% un konversija +3–6%.

Grupas biznesa attīstības vadītājs (CBDO), B2B e-komercija

07.2023 — 12.2024

ASBIS Group (ASBISc enterprises plc) · Digitālā transformācija

- Izveidots B2B platformas pārvaldības un darbības modelis ar standartiem, KPI, ieviešanas vadlīnijām un valstu atbalstu.
- Kā Product Owner vadīta modernas B2B pasūtījumu platformas izstrāde un ieviešana vairāk nekā 50 valstīs.
- Risinājums ieviests 14 mēnešos, standartizējot galvenos B2B pasūtījuma—apmaksas procesus visā grupā.
- Digitālās pārdošanas īpatsvars palielināts no 12% līdz 17% no grupas ieņēmumiem.
- Vadīta aptuveni 30 cilvēku starpfunkcionāla Product, IT, UX, Operations un valstu komanda.

Baltijas ģenerāldirektors · valdes loceklis

04.2015 — 06.2023

ASBIS BALTICS SIA · ASBIS Group (ASBISc enterprises plc)

- Vadītas Latvijas, Lietuvas un Igaunijas operācijas ar pilnu P&L atbildību vairāk nekā \$100 miljonu apmērā.
- Triju valstu darbība apvienota vienotā Baltijas struktūrā, uzlabojot pārrobežu sadarbību un darbības efektivitāti.
- Līdz 2019. gadam sasniegts €100 miljonu apgrozījums, saglabājot efektīvu izmaksu bāzi un veselīgu rentabilitāti.
- Organizācija paplašināta līdz vairāk nekā 50 darbiniekiem; attīstīta vadības kapacitāte un pārvaldība.
- Baltijas tirgū ieviesti premium zīmoli, tostarp Bang & Olufsen, Devialet, Loewe un Logitech.

Latvijas ģenerāldirektors

03.2008 — 04.2015

ASBIS BALTICS SIA · ASBIS Group (ASBISc enterprises plc)

- ASBIS Latvia darbība izveidota no nulles; rentabilitāte sasniegta deviņos mēnešos un gada apgrozījums pārsniedza \$14 miljonus.
- Ieviesti galvenie darbības procesi un sistēmas — grāmatvedība, ERP un WMS — stabilai izpildei un kontrolei.
- Vadīta IT komponentu un zīmolu pārdošana un mārketingš; paplašināts partneru kanāls konkurences piesātinātā tirgū.
- Vadīta 19+ darbinieku starpfunkcionāla komanda pārdošanā, loģistikā un atbalsta funkcijās.
- Sasniegta 1. piegādātāja pozīcija planšetdatoru un viedtālrunu segmentā Baltijā (GfK, 2013).

IT komponentu produktu līnijas vadītājs

11.2004 — 03.2008

ACC Distribution

- Vadīts aptuveni €6 miljonu IT komponentu bizness Latvijā — iepirkumi, pārdošana un mārketingš.
- Paplašināts zīmolu un piegādātāju portfelis, veicinot kategorijas izaugsmi un tirgus daļu.

Iepirkumu vadītājs

07.2002 — 10.2004

KM BALTIC SIA

- Latvijas tirgū ieviesti četri jauni zīmoli — CTX, Club3D, Albatron un SVEN.
- Paplašinot piegādātāju portfeli un klātbūtni tirgū, palīdzēts AIBARTS kļūt par otro lielāko IT komponentu un perifērijas apakšdistributoru Latvijā.

IZGLĪTĪBA

Executive MBA, uzņēmējdarbības vadība

Rīgas Ekonomikas augstskola (Stockholm School of Economics in Riga) · 2021

Programmas fokuss — stratēģiskā vadība, starptautiskais bizness un praktiska sarežģītu vadības uzdevumu risināšana.

MBA, uzņēmējdarbības vadība · Transporta un sakaru institūts, Rīga · 2011

Bakalaura grāds uzņēmējdarbības vadībā · Transporta un sakaru institūts, Rīga · 2009

PRASMES UN VALODAS

Vadības un digitālās prasmes

P&L · Komerstratēģija · Cenu pārvaldība · Kategoriju vadība · Finanšu vadība ·

Restrukturizācija · Product Owner · Agile/Scrum · CRM/ERP/WMS · Power BI · Python · datos

balstīti lēmumi

Valodas

Angļu — teicami

Latviešu — teicami

Krievu — dzimtā

Lietuviešu — pamatzināšanas

Itāļu — pamatzināšanas

PAPILDU KVALIFIKĀCIJA

Ražotāju un nozares apmācības: Microsoft, Intel, AMD, Dell, Western Digital, Seagate, Gigabyte, Supermicro u.c. · Privātpilota licence (PPL) — apmācība procesā.