

Пиллюк Борис Валерьевич

Бармен · бариста · тренер · выездной кофейный бар В.В.С.В.

Москва · +7 915 100-77-11 · pbv81@ya.ru · Telegram @boriska25 · bbcbb.ru

28 августа 1981 · английский разговорный · права категории А, В, свой транспорт · готов к проектной работе и командировкам

Бармен и бариста, в профессии с августа 2008 года. Знаю кофе на всех этапах — обжарка, оборудование (подключение, ремонт), приготовление, обучение. 15-й год работаю в выездном формате: выставки, корпоративы, фестивали, частные события. Больше 500 отработанных смен. Работаю на собственном оборудовании (Elektra Sixties, Fiorenzato F64), полностью автономен — от логистики до связи с застройщиком площадки. От площадки нужна только розетка 3,5 кВт и место размещения, воду привожу сам.

До кофе — пять лет в прямых и региональных продажах и год в управлении строительными проектами. Переговоры, планы, дебиторка, работа на выставках: школа, которая работает до сих пор.

ОПЫТ РАБОТЫ

КОФЕ И ОБУЧЕНИЕ

Ноябрь 2025 — настоящее время

Академия Бариста, Москва (academy-barista.ru) — тренер бариста

Тренер по пяти программам: Базовый, Продвинутый, Бариста-техник, Профессионал, Управляющий кофейни.

Январь 2025 — настоящее время

Клуб Путешественников, Суздаль (kpsuzdal.ru) — шеф-бариста на старте, наставник

Участие с самого начала: подключение к проекту с момента захода на площадку строительной бригады, определение зоны ответственности, взаимодействие с руководителем проекта и дизайнером — формирование, комплектация и организация рабочего места.

- Создание и внедрение стандартов работы с кофе и чаем.
- Обучение персонала, контроль качества, подбор оборудования.
- Разработка уникальных вкусовых решений.
- Контроль работы персонала в приготовлении напитков.

«Запрос "Лучший кофе в регионе" реализован. Клуб Путешественников продолжает его реализацию в самостоятельном режиме — с моим периодическим контролем.»

2022 — настоящее время

corporate.games — партнёр по мероприятиям

Проведение корпоративных коммуникационных игр: логистика, организация, работа с гостями, работа с артистами, ответственный за техническую часть.

2011 — настоящее время

Частная практика — выездной бар и кофе-бар

Организация выездного бара и кофе-бара. Под ключ. В разнообразных форматах. Поиск, реализация и логистика заказов; подбор команды и контроль качества исполнения; расширение клиентской базы.

Выставки (ЕСОМ, Полиуретанэксп, БиОТ, «Клинок»), корпоративы, фестивали, частные события. Постоянные заказчики — с 2018 года и дольше.

- Кофейная точка на фестивале Suzdal Blues каждый год с 2017-го.
- Выставка «Клинок» — стенд TSPROF, три года.
- Кофейные, лимонадные и коктейльные бары на выставочных стендах компаний — METRO Cash & Carry и другие.
- Проект по проведению предновогодней съёмки корпораций — ЛУКОЙЛ, БИН Банк, НОВАТЭК.
- 2018 — организация работы кофейного бара в течение месяца на тест-драйве SKODA KODIAQ в парке Сокольники.

«Создание комфортной доброжелательной атмосферы на месте проведения мероприятия.»

2021 (второе полугодие)

Обжарка кофе — обжарщик

Полгода на производстве: профили обжарки, работа с зелёным зерном.

Ноябрь 2018 — апрель 2021

ООО «Ленмикс», Москва (lenmix.ru), кофе illy — менеджер отдела контроля качества

- Контроль работы торговых партнёров с продукцией компании.
- Обучение, проведение тренингов, содействие в презентациях продукта.
- Помощь в организации работы бара.
- Монтаж-демонтаж кофейного оборудования, настройка, устранение неисправностей.

Значительно прокачал опыт работы с кофейным оборудованием, усилил навыки проведения обучения.

2018

Собственная кофейня «Кофе-Каша» — основатель

Запуск с нуля: концепция, бренд-бук, помещение, оборудование, меню. Проект закрыл; опыт лёг в основу консалтинга по запуску кофейен.

2017

Shuttle Coffee, Трёхгорная мануфактура — запуск кофейни

Небольшая кофейня на площадке Трёхгорной мануфактуры: запуск с нуля, рабочее место, меню, стандарты приготовления.

БАР, КЕЙТЕРИНГ, УПРАВЛЕНИЕ

2016 — 2017

Сигарный лаунж при ресторане GGraf — бармен, фумилье

Полтора года: мероприятия, работа с гостями другого уровня запросов.

Октябрь 2015 — январь 2016

LOFT #1, Москва (lofthall.ru) — бар-менеджер, управляющий кафе

- Управление операционной деятельностью кафе при банкетной службе.
- Разработка и согласование с клиентами алкогольного и безалкогольного меню.
- Управление снабжением по направлению «напитки»: поставщики, формирование заказов по цене, количеству и качеству, график поставок.
- Управление персоналом: обучение базовым навыкам, подбор и ротация.
- Участие в переговорах банкетной службы, индивидуальные коктейльные карты.

Достижения: лично спроектировал и проконтролировал монтаж эргономичных барных зон; сформировал предложение по эксклюзивному предоставлению алкоголя с рентабельностью более 60%; ввёл новые группы продуктов, заключив эксклюзивные договоры (Persi Co, «Жемчужина Байкала», Simple).

«Создал благоприятную, уютную и гостеприимную атмосферу на всех направлениях работы. Как-то само так складывается :)»

Август 2011 — август 2013

ООО «РусКофе» (ruscoffee.com) — менеджер проектов (барный кейтеринг), преподаватель

- Организация и проведение выездных мероприятий.
- Планирование, контроль и координация работы барменов и помощников.
- Создание атмосферы гостеприимства.
- Проведение обучения по курсу «бармен-бариста».

Достижения: организовано более 200 мероприятий различной степени сложности; обучено и выпущено с дипломом бармена-бариста более 50 человек; расширена клиентская база компании.

Дважды — выездное обучение в Якутске. Лето 2011 — месяц: подготовка команды под открытие кофейни, параллельно обучение команды караоке-клуба «Дуэты». Март 2012 — запрос от местной сети на повышение квалификации бариста.

Август 2009 — август 2011

Барменская ассоциация России — менеджер проектов

- Проведение выездных мероприятий, координация работы барменов и помощников.
- Работа с поставщиками, организация работы склада.
- Создание благоприятной и дружелюбной атмосферы.

Достижения: проведено более 100 кейтеринговых мероприятий различной степени сложности — от 50 до 3000 гостей; организована логистика склада; укреплены деловые контакты компании.

2008 — 2010

Бармен — ночной клуб, пивной ресторан, бар

Старт в профессии после курса Барменской ассоциации России. В 2009-м работал в команде барменов на баре Cirque du Soleil во время первого приезда цирка в Россию.

ПРОДАЖИ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

Декабрь 2007 — ноябрь 2008

ООО «Информационные Системы — Инжиниринг», Москва — руководитель проектов

- Работа на территории заказчика 24/7, взаимодействие со службами и ведомствами.
- Координация и планирование работ, оперативное управление исполнением проекта.
- Соблюдение тайминга в ключевых точках проекта.

Достижения: организована система контроля качества работ; активная помощь в работе с поставщиками — найдены минимальные цены при надлежащем качестве на основную составляющую проекта; успешно завершены два проекта — реконструкция электросети и монтаж системы дымоудаления.

2006 — 2007

ООО «Элевел», Москва — менеджер регионального отдела продаж

Комплексный поставщик электротехнической продукции.

- Удержание и развитие региональной базы, переговоры и переписка с партнёрами.
- Анализ товарооборота по клиентам, вовлечение полного ассортимента компании.
- Мониторинг рынка отдельно взятого города, выявление потенциальной клиентуры.
- Перехват инициативы у конкурента по основной продукции.
- Презентации компании по телефону и при личной встрече, работа на выставках.
- Формирование ассортиментной и ценовой политики, контроль дебиторской задолженности.

2006

ООО «Центрум РУС», Москва — менеджер регионального отдела продаж

Канцелярские товары.

- Развитие региональной базы, переговоры и переписка с партнёрами.
- Краткосрочное планирование продаж на основе статистики, сезонности и сбытовых прогнозов.
- Формирование ассортиментной и ценовой политики, контроль дебиторки.

Достижения: усиление позиций компании во вверенных регионах; автоматизация схемы формирования заказов.

Октябрь 2005 — март 2006

ЗАО «НАЯДА», Москва — менеджер по продажам

Изготовление и установка офисных перегородок.

- Привлечение клиентов, переговоры, составление договоров и коммерческих предложений.
- Сопровождение заказов, контроль ведения работ на объекте, контроль платежей.
- Работа на выставках.

Январь 2005 — октябрь 2005

ООО ТПГ «Лига», Владимир — менеджер коммерческого отдела

Оборудование для заготовки и перевозки леса, поставки на заводы-изготовители.

Достижения: успешные продажи дорогостоящего оборудования (гидроманипуляторы, лесовозы); поставки на заводы-изготовители; существенное расширение клиентской базы. Обзвон, переговоры, командировки, документооборот, деловая переписка.

Октябрь 2003 — декабрь 2004

ООО «Гарант-Центр-Владимир» — эксперт отдела продаж, эксперт отдела по работе с клиентами

Информационно-правовое обеспечение.

- Привлечение клиентов: обзвон, переговоры, заключение договоров на обслуживание.
- Удержание существующих клиентов, консультирование и техническая поддержка программного продукта.

Достижения: приобретён значительный опыт в сфере прямых продаж; по итогам работы в отделе продаж переведён на должность эксперта отдела по работе с клиентами; неоднократно удержаны клиенты и восстановлены уже отказавшиеся от обслуживания.

Апрель 2003 — октябрь 2003

ООО «Владком-Плюс», Владимир — менеджер

Продажа запчастей для отечественных автомобилей. Привлечение новых клиентов, продвижение новой торговой марки, участие в выставках, отслеживание дебиторской задолженности, документооборот.

Достижения: опыт работы с оптовыми и розничными продажами, опыт вывода на рынок новой торговой марки.

ПРЕПОДАВАНИЕ И КОНСАЛТИНГ

- Тренер Академии Бариста с ноября 2025 — пять программ, включая «Управляющий кофейни».
- Первый преподавательский опыт — 2011–2013, курс «бармен-бариста» в «РусКофе»: более 50 выпускников с дипломом, дважды выездное обучение в Якутске.
- Запуск кофеев под ключ: проектирование рабочего места, подбор и ввод оборудования, меню, обучение и наставничество персонала.

НАВЫКИ

Эспрессо и молочные напитки · латте-арт · альтернативное заваривание · обжарка (профили, зелёное зерно) · сервис и настройка кофейного оборудования · разработка меню · стандарты работы с кофе и чаем · обучение персонала и контроль качества · организация и логистика выездных мероприятий · переговоры, работа с поставщиками и дебиторской задолженностью · управление командой

ОБРАЗОВАНИЕ

- Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых (в годы учёбы — педагогический), технико-экономический факультет, «Технология и предпринимательство. Экономика», 1998–2003.
- Курс «Бармен», Барменская ассоциация России, август 2008.
- Курсы и тренинги: «Навыки эффективных продаж» (Гарант-Центр-Владимир, 2003); «Мастерство продавать и секреты ведения переговоров» (Nordic Training International, 2005); «Переговоры при встрече и по телефону» («Элевел», 2007); личный коучинг (2013); композиция в фотографии («Фотополигон», 2015); карьерный коучинг (2016).

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

- Собственный полный комплект оборудования: эспрессо-машина Elektra Sixties, кофемолка Fiorenzato F64, автономное водоснабжение.
- Участник Чемпионата по завариванию кофе в дрип-пакетах (2026).
- Мотоциклист. Техника, ремонт, дальние поездки — отдельная часть жизни, из которой приходит половина деловых знакомств.

ОБО МНЕ

Командный игрок, люблю проектный вид деятельности. Выстраиваю максимально эффективную логистику по проектам: держу проект в поле зрения и оперативно реагирую на изменения. Дорогу к цели люблю записывать по задачам — со сроками и результатом для каждой.

▮ «Как-то раз я не открыл кофейню. Это было дорого. Зато понял, что мне на самом деле нужно :)»