

Менеджер проекта

Киев, 22 января 2017



Отрасль – [Реклама, маркетинг, PR](#)

ИНФОРМАЦИЯ О СОИСКАТЕЛЕ

Имя

Возраст 49 лет

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

УСЛОВИЯ РАБОТЫ

15.01.2014 – по настоящее время UPPERMIND Media Group Вид деятельности – реклама в средствах массовой коммуникации, разработка и проведение рекламных кампаний предприятий, презентаций, event мероприятий, создание и проведение на регулярной основе авторских проектов: - «Украинский Бизнес Клуб», площадка для профессионального и неформального общения собственников и руководителей малого и среднего бизнеса, обмена опытом, деловыми контактами, обучения и развития; - «Перспективная Футбольная Лига Донбасса», чемпионат по мини-футболу среди предприятий донецкого региона; - Телешоу «Гурмания», региональный кулинарный телепроект; - Музыкальный шоу-проект «Чисто Хит»; - Семейный телепроект «Любовь и город». Занимаемая должность – исполнительный директор
Функции: - организация всех рабочих процессов; - управление проектами; - ведение переговоров с заказчиками; - привлечение новых клиентов, постоянная работа с уже существующими; - участие в разработке концепции мероприятий; - контроль документального оформления сделок.

01.08.2007 г. – 27.12.2013 г. Компания «Специалист» Вид деятельности – управленческий и кадровый консалтинг, бизнес-тренинги, рекрутинг, коучинг, организация корпоративных мероприятий. Занимаемая должность – директор
Функции: - организация работы предприятия - управление проектами - привлечение клиентов - ведение переговоров - заключение договоров - хедхантинг - оказание консультационных услуг компаниям-клиентам по созданию на предприятиях службы управления персоналом, дальнейшего обучения и развития персонала; - создание в г. Донецке в 2008 г. профессионального клуба менеджеров по персоналу «Донецкий HR-клуб» с целью предоставления возможности HR-менеджерам различных компаний повышать свой профессиональный уровень и иметь возможность неформального общения для обмена опытом. - постоянное участие в профильных конференциях и тренингах.

13.12.2006г. – 26.07.2007 г. ОАО КБ «ЮЖКОМБАНК» Занимаемая должность – старший менеджер по работе с корпоративными клиентами. Функциональные обязанности: - подбор, обучение и контроль работы менеджеров отдела по работе с корпоративными клиентами; - проведение переговоров с VIP-клиентами, выявление потребности в банковских услугах, составление индивидуальных коммерческих предложений; - формирование у потенциальных клиентов позитивного отношения к банку; - организация и проведение презентаций банковских продуктов для внутренних и внешних клиентов; - организация комплексного сопровождения клиентов и контроль качества обслуживания со стороны банковских специалистов. Дополнительные обязанности – помощник Председателя правления банка по корпоративному управлению, руководитель постоянно действующей рабочей группы по разработке и внедрению инноваций.

08.10.2004г.- по 08.12.2006г. международная корпорация «Бизнес-Мастер», донецкий филиал. Вид деятельности - тренинговая, рекрутинговая, консалтинговая компания. С 01.02.2006 г. занимаемая должность – руководитель департамента развития персонала. Образование: 1986 г. – 1991 г. Донецкий политехнический институт, специальность инженер-химик. Прошла курс обучения: 1. «Оценка, мотивация и развитие персонала», март 2005 г., бизнес-тренер В. Алексеева, г. Донецк. 2. «Технологии активного поиска квалифицированных специалистов в работе HR-службы предприятия», июнь 2005 г., бизнес-тренер В. Соловьев, г. Киев. 3. «Профессиональный рекрутмент в компании», октябрь 2005 г., бизнес-тренер А.Карпов, г. Киев. Принимала участие в открытых тренингах, проводимых Корпорацией «Бизнес-Мастер», направленных на личностный рост и получение инструментов и технологий управления персоналом: 1. «Формация лидера в бизнесе», бизнес-тренер К. Бордунос; 2. «Векторность лидера», бизнес-тренер К. Бордунос; 3. «Архитектура власти» (женский резиденс), бизнес-тренер К. Бордунос; 4. «Мастер управления», бизнес-тренер С. Лищинский; 5. «Техника ведения эффективных переговоров», бизнес-тренер В. Ливчишина; 6. «Технологии эффективных продаж», бизнес-тренер В. Ливчишина; 7. «Командообразование, принципы работы в команде», бизнес-тренер Е. Смирнов. 8. IV Ялтинский Форум стран СНГ «Кадровый менеджмент».

Увлечения,
интересы,
умения

управление проектами; ведение переговоров с заказчиками; привлечение новых клиентов, постоянная работа с уже существующими; участие в разработке концепции мероприятий; контроль документального оформления сделок; обучение и развитие персонала; оказание услуг в сфере кадрового и управленческого консалтинга.
