

Радченко Віталій

★ PROJECT MANAGER, 85 000 ГРН.

🔄 11 жовтня 2025 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 37 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: IT, WEB фахівці, Керівництво



[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Project/Process Manager

Creative Byte (IT), Київ

07.2023 – По теперішній час (2 роки 11 місяців)

Обов'язки:

- Допомога COO в управлінні проектами;
- Управління корпоративними таск менеджерами ClickUp / Jira / Miro;
- Створення шаблонів та правил постановки задач різним командам;
- Керування проектами всередині команди (по циклу SDLC) розробка сайтів, доробки продукту;
- Контроль ефективності ведення таск-менеджера;
- Щомісячна звітність по ефективності роботи команди;
- Використання в плануванні методик SCRUM / Kanban / Waterfall;
- Підготовка репортів по результатам зустрічей та планувань;
- Підготовка Agenda для планувань;
- Аналіз з COO поточних бізнес-процесів, їх описання, пошук недосконалостей та покращення;
- Контроль усіх корпоративних акаунтів та доступів до них;
- Постановка коректних ТЗ на розробників сайту дотримуючись технічних вимог.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Project Manager

EVERAD (IT), Київ

09.2019 – 07.2023 (3 роки 9 місяців)

Обов'язки:

- Контроль за виконанням щоденних операційних KPI, організація заходів, спрямованих на корекцію KPI з командою;
- Взаємодія з іншими департаментами для досягнення KPI та поліпшення процесів;
- Координація та контроль діяльності, постановка цілей і планування роботи команди;
- Вирішення складних ситуацій у діяльності команди;
- Створення і контроль Product Backlog, відповідальність за розуміння беклогу всієї команди;
- Аналіз ефективності роботи проекту в цілому та впроваджених змін;
- Інтерв'ювання нових членів команди.

Старший менеджер

NovaSport (Спорт), Чернівці

02.2017 – 04.2019 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

Управління фітнес-клубом (3 відокремлених підрозділи):

- робота з клієнтами (CRM);
- забезпечення безперебійної роботи фітнес-клубів;
- робота з постачальниками та підрядниками;

- управління якістю;
- підбір персоналу;
- маркетингові заходи та залучення нових клієнтів;
- організація роботи закладів компанії;
- програми розвитку;
- звітність;
- система розвитку та мотивації персоналу (+KPI).

Впровадив автоматизовану систему по роботі з клієнтами (CRM) Solaris. Навчив персонал користуватись даною системою та розробив інструкції по роботі з даним програмним забезпеченням. Досяг високого рівня взаємодії компанії (маркетинг) реалізувавши рекламу в соц.мережах, зовнішня реклама, просування сайту.

Керівник відділу реклами

ТОВ "ЛІДЕР-ЛТД" (Реклама), Чернівці
11.2015 – 02.2017 (1 рік 3 місяці)

Обов'язки:

Обов'язки:

- розміщення реклами, надання рекламних послуг;
- пошук клієнтів, CRM;
- організація роботи: виготовлення продукції або надання послуг, розміщення на ринках збуту;
- аналіз ринку та визначення стратегії розвитку відділу реклами.
- взаємодія з партнерами, розширення зовнішніх зв'язків, вдосконалення рекламної діяльності.

Освіта

Національний університет державної податкової служби України (Ірпінь)

Спеціальність: Фінансовий, Державні фінанси
повна вища, 09.2006 – 05.2011 (4 роки 7 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній, Російська - Високий рівень (вільно), Українська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Knowledge of Software Testing Theory and Software Development Life Cycle; IOS, Android Testing; Cross-browser testing; Scrum, Kanban; HTML (junior); CSS (basic); JIRA; Confluence; Web debugging tools: Firebug, Google Chrome DevTools; Solaris CRM; 1C (basic); CRM Bitrix24.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Особисті риси: Без шкідливих звичок, неодружений, відповідальний, завжди готовий вчитися новому, можливі відрядження.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Самореалізація. Робити проект над яким я працюю - кращим, час оптимальнішим, а затрачені сили - продуктивнішими!