Мудла Максим



КЕРІВНИК, КООРДИНАТОР КОМ. БІЗНЕС-СИСТЕМ (SFA, DMS, CRM, FMCG, FARM), 50 000 ГРН.

20 жовтня Місто: Київ

Готовий до відряджень: Біла Церква, Фастів, Вишневе

Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: IT, WEB фахівці, Медицина, фармацевтика, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Аналітик систем продажів по роботі з базами даних (SFA)

Вітмарк-Україна, СП, ТОВ (Виробництво та дистриб'юція), Київ

01.2026 – По теперішній час (10 місяців)

Обов'язки:

• Впровадження, координація та адміністрування SFA системи;

• супровід бази даних торгових команд організаційної структури компанії (заміна, запровадження нових, переміщення, видалення, актуалізація) системи SFA/CRM;

• супровід бази даних клієнтів (торгових точок, введення нових, імпорт змін параметрів у картці клієнта: класифікації, торгової мережі, GPS-координат);

• консультування щодо використання та усунення несправностей SFA/CRM системи;

• створення інструкцій для допомоги працівникам;

Керівник SFA проектів

ТОВ "ВАТАГ ГРУП" (ЖМК) (Виробництво та дистриб'юція), Київ

09.2022 – 06.2026 (3 роки 9 місяців)

Обов'язки:

Впровадження, координація, розробка SFA системи (web-портал, мобільний додаток) для торгових команд України.

Вирішення концептуальних задач з розвитку SFA системи.

Адміністрування та усунення проблем в роботі SFA системи.

Адміністратор системи SFA (Sales Force Automation)

АТ "ТБ "КОНТІ" (Виробництво та дистриб'юція), Київ

10.2019 – 12.2026 (7 років 2 місяці)

Обов'язки:

•Впровадження, координація та адміністрування системи;

•супровід бази даних торгових команд організаційної структури компанії (заміна, запровадження нових, переміщення, видалення, актуалізація) системи SFA/CRM.

•супровід бази даних клієнтів (торгових точок, введення нових, імпорт змін параметрів у картці клієнта: класифікації, торгової мережі, GPS-координат);

•консультування щодо використання та усунення несправностей SFA/CRM системи;

•створення інструкцій для допомоги працівникам;

Адміністратор CRM

Delta Medical / Дельта Медикел (Фармацевтика), Вишневе
10.2017 – 12.2019 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

•адміністрування/підтримка CRM BPM Online (Terrasoft);

•наповнення бази даних клієнта;

•валідація нових клієнтів (контрагентів);

•налаштування системи (користувачі, ролі, доступ, закріплення аптек, установ тощо);

•навчання користувачів навичкам роботи у CRM;

•аналіз та кваліфікація користувальницьких звернень;

•робота з аналітичною звітністю;

•взаємодія з розробниками та користувачами на всіх етапах впровадження системи;

•участь у доопрацюванні, доналаштуванні системи;

•Налаштування завантаження/вивантаження даних.

Провідний спеціаліст служби підтримки SFA та GP

IDS Borjomi Ukraine (FMCG) (виробництво та дистрибуція безалкогольних напоїв), Київ
02.2013 – 10.2017 (4 роки 7 місяців)

Обов'язки:

•технічна підтримка SFA/CRM системи у КПК та ноутбуки торгових команд України;

•супровід бази даних торгових команд організаційної структури компанії (заміна, запровадження нових, переміщення, видалення, актуалізація) системи SFA/CRM (більше 1000 чол.). у тому числі ремонту;

•тестування обладнання (КПК/смартфони/планшети);

•консультування щодо використання та усунення несправностей SFA/CRM системи;

•створення інструкцій для допомоги працівникам;

•супровід бази даних клієнтів (торгових точок, введення нових, імпорт змін параметрів у картці клієнта: класифікації, торгової мережі, GPS-координат);

•ведення бази даних анкет, опитувальників (створення, редагування, налаштування);

•проведення тренінгів щодо навчання торгових команд України з роботи програм;

•циклічне формування та аналіз звітів системи SFA/CRM з метою контролю та працездатності системи;

•Аналіз договірних документів, організація оплати дистриб'юторами/компаніями за оренду КПК (перевірка кількості обладнання в оренді, організація формування, підписання та відправлення пакета документів, збір документів і

контроль оплат);

•узгодження ремонтів обладнання (КПК, смартфони, планшети, трекери) із сервісними компаніями;

•адміністрування системи GPS-трекерів працівникам торгових команд (більше 400 осіб).

Спеціаліст інформаційного центру

СМС-Агрегатор (Телекомунікації), Київ
10.2011 – 02.2013 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

•робота з абонентами на вхідних дзвінках: інформаційно-довідкове обслуговування, пошук та пропозиція оптимальних рішень у зв'язку з питанням абонента.

•аналіз дзвінків, що надійшли, з метою розподілу їх за відповідними тематиками, групами, для подальшої передачі заявок від абонентів у відповідні підрозділи Компанії, ведення бази даних.

•відстеження динаміки скарг, аналіз тенденцій у скаргах, оперативне інформування у разі виникнення скарг.

•обробка запитів абонентів для підвищення якості обслуговування.

•здійснення чергування відповідно до встановленого графіка та нормативів.

Освіта

Державний економіко технологічний університет транспорту (Київ)

Спеціальність: Управление ж/д транспортом
повна вища, 09.2001 – 07.2008 (6 років 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Нижче середнього, Українська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: SFA/CRM системы: Pradata (Spot2D/Spot2R); iSellMore; Effie; Comarch ECOD Agent; Creatio (Terrasoft); ServiceDesk (Manage Engine); 1C; MS SQL (T-SQL) - базовий рівень; MS Office (в том числі Excell (ВПР, зведені таблиці, тощо).
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Футбол, технології
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: PM/керівник/Team lead/координатор впровадження і супроводу комерційних бізнес-систем класу SFA/CRM систем; адміністратор/support SFA (система автоматизації продажів); підтримка торгових команд/польових співробітників/зовнішній службі (SFA/CRM систем), моб