

# Заболотна Світлана

★ ПСИХОЛОГ/АНДРАГОГ, 55 000 ГРН.

🔄 2  
червня

📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 43 роки

Режим роботи: вільний графік роботи, віддалена робота, часткова зайнятість

Категорії: HR, управління персоналом, IT, WEB фахівці, Наука, освіта, переклади

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

## Досвід роботи

### Фахівець фінансового ведення приватних підприємців

Revenuegrid / revenuegrid.com (IT), Київ

06.2022 – 10.2025 (3 роки 3 місяці)

Обов'язки:

- Консультативна та операційна підтримка приватних підприємців у питаннях податкового обліку;
- Повний бухгалтерський супровід ФОП: документообіг, податковий та фінансовий облік;
- Розрахунок і подача декларацій з єдиного податку та ЄСВ;
- Підготовка та контроль платежів (ЄП, ЄСВ);
- Адміністрування ключів електронно-цифрового підпису.

### Менеджер роботи з партнерами

МПП «ТЕКСВЕР» / rasko.com.ua (Оптові продажі), Київ

09.2019 – 12.2022 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- Розробка навчальних програм для відділу продажів;
- Навчання та розвиток команди продажів;
- Управління замовленнями та партнерськими взаємовідносинами;
- Укладання договорів та документування;
- Контроль оплат і взаєморозрахунків.

### Менеджер організації документообігу

ТОВ «Універсальний дата центр» / irau.ua (Інтернет-еквайринг), Київ

07.2015 – 07.2019 (4 роки )

Обов'язки:

- Організація та ведення внутрішньої документації фінансової установи;
- Підготовка, реєстрація та систематизація договорів, фінансових звітів;
- Взаємодія з клієнтами та партнерами щодо оформлення фінансових документів;
- Забезпечення своєчасного документообігу між відділами та зовнішніми партнерами;
- Контроль правильності оформлення документів відповідно до стандартів та вимог.

### Менеджер роботи з ключовими організаціями

ТОВ «Рейтингова Аналітична Група» (Бізнес-послуги), Київ

09.2011 – 12.2014 (3 роки 2 місяці)

Обов'язки:

- Розробка комплексних комерційних пропозицій для ключових клієнтів;

- Інформаційна та консультаційна підтримка корпоративним партнерам;
- Проведення переговорів із керівництвом на рівні топ-менеджменту;
- Управління процесом продажів дистанційними каналами комунікації;
- Укладання договорів та контроль виконання договірних зобов'язань.

## Менеджер розвитку в оптовому сегменті

ТОВ «Проінтеріоз» (Видавнича сфера), Київ

11.2009 – 08.2011 (1 рік 9 місяців)

Обов'язки:

- Формування та презентація комерційних пропозицій для корпоративних клієнтів;
- Ведення переговорів та укладання договорів з ключовими партнерами;
- Управління договірними зобов'язаннями та контроль виконання умов співпраці;
- Координація внутрішніх процесів для забезпечення ефективності оптових операцій;
- Консультаційна підтримка партнерів щодо продуктового портфеля компанії.

## Менеджер розвитку відділення

ТОВ «Спожив Сервіс» (Фінансова сфера), Вінниця

04.2007 – 12.2008 (1 рік 7 місяців)

Обов'язки:

- Аналіз фінансових показників відділення та впровадження стандартів сервісу;
- Забезпечення дотримання внутрішніх процедур та вимог;
- Розвиток клієнтської бази та підтримка партнерських взаємовідносин;
- Координація роботи персоналу, постановка завдань та контроль їх виконання;
- Організація та управління діяльністю відділення.

## Освіта

### Український державний університет імені Михайла Драгоманова (Київ)

Спеціальність: Педагогічний факультет: Андрагог. Тьютор.

повна вища, 09.2023 – 01.2025 (1 рік 4 місяці)

### Житомирський державний університет імені Івана Франка (Житомир)

Спеціальність: Філологічний факультет: Філолог. Соціальний педагог.

повна вища, 09.2002 – 05.2007 (4 роки 7 місяців)

## Додаткова освіта

• Лідерство у команді: становлення лідера; Емоційний інтелект; Мистецтво викладання; Персональна ефективність; Школа HR.

## Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно), Англійська - Нижче середнього

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Hard Skills (професійні компетенції): • Використання освітніх методик (педагогіка, андрагогіка, тьюторинг); • Розробка контенту для корпоративного навчання; • Коучинг персоналу у сфері продажів; • Управління процесом укладання договорів; • Фінансовий облік і звітність; • Координація процесів фінансових розрахунків; • Технічний супровід цифрової ідентифікації для ФОП; Soft Skills (м'які навички): • Створення позитивного середовища для співпраці; • Генерування творчих підходів до завдань; • Підтримка професійного розвитку колег; • Креативність у пошуку рішень; • Лідерство та мотивація команди; • Емоційний інтелект; • Дипломатичність у комунікації; • Раціональність у плануванні. Shadow Skills (приховані компетенції): • Збереження конфіденційності; • Створення атмосфери довіри; • Емпатійність у взаємодії з колегами та партнерами; • Виявлення потенціалу співробітників; • Неформальне лідерство; • Баланс між роботою та людьми; • Управління емоційним кліматом у команді; • Адаптація стилю комунікації; • Вміння працювати з різними людьми. Meta Skills (навички над навичками): • Стратегічне мислення; • Системне бачення процесів; • Налаштування комунікації між відділами; • Крос-функціональна взаємодія; • Інноваційність; • Вміння формувати цінності команди; • Вміння інтегрувати знання з різних сфер; • Управління знаннями; • Управління змінами; • Управління часом; • Самоорганізація. Neuro Skills

(нейрокомпетенції): • Когнітивна гнучкість; • Тривала концентрація на завданнях; • Баланс емоцій та раціональності; • Бачення взаємозв'язків і наслідків; • Інтероцептивна чутливість; • Здатність до відновлення працездатності; • Управління увагою; • Антиципація ризиків.

**Особисті якості, хобі, захоплення, навички:** Цінності трансформаційного лідерства: • Візія - створення позитивного бачення майбутнього, яке мотивує команду рухатися вперед; • Мотивація - здатність мотивувати команду на досягнення високих результатів; • Індивідуальний підхід- увага до потреб і розвитку кожного співробітника, підтримка їхнього розвитку; • Інноваційність - підтримка нових ідей, заохочення креативності та впровадження змін. Філософія ціннісної взаємодії «5С»:

• Confidence/Впевненість- стабільність та рішучість у прийнятті рішень; •

Collaboration/Співпраця - побудова партнерських відносин, ефективна командна робота та взаємодія; •

Creativity/Креативність - пошук нових рішень, інноваційність; • Care/Турбота - увага до людей, їхнього добробуту та розвитку; •

Credibility/Авторитетність - формування довіри через компетентність, прозорість та послідовність дій.

**Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи:** Я бачу роботу як можливість створювати цінність для людей і компаній, будуючи історії успіху. Я вмію створювати атмосферу, де команда працює ефективно й відчуває підтримку. Моя робота є поєднанням професійності та розвитку з людяністю та лідерством.