Bliznyk Aleksey



КЕРІВНИК, 80 000 ГРН.

24 лютого

Місто: Київ

Вік: 24 роки
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: HR, управління персоналом, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

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

Досвід роботи

business analyst

International marketing (Фінансові послуги, продажі), Харків
06.2024 – По теперішній час (2 роки 4 місяці)

Обов'язки:

Основні обов’язки:

Розробка та впровадження системи навчання менеджерів з продажів

Проведення тренінгів із продажів, переговорів, роботи із запереченнями та закриття угод

Адаптація та навчання нових співробітників

Розробка та оптимізація скриптів продажів

Впровадження та контроль KPI відділу

Прослуховування дзвінків і аналіз якості комунікації

Індивідуальний коучинг менеджерів для підвищення особистої ефективності

Робота з Team Lead’ами щодо посилення управлінських навичок

Побудова системи регулярної аналітики та звітності

Робота з німецьким філіалом: навчання та підвищення ефективності команди

Досягнення:

— Навчено понад 500 співробітників

— Підготовлено понад 50 спеціалістів міжнародного (німецького) напряму

— Систематизовано процес навчання та адаптації персоналу

— Підвищено ефективність роботи відділів продажів через впровадження стандартів і KPI

— Збільшено кількість підтверджених замовлень та загальний обсяг продажів

— Посилено управлінські компетенції Team Lead’ів

— Підвищено керованість та прогнозованість результатів відділу

Hrd

International Marketing (Фінансові послуги, продажі), Київ
05.2022 – 06.2024 (2 роки 1 місяць)

Обов'язки:

HR (6 місяців)

Основні обов’язки:

— Повний цикл підбору персоналу (масовий та точковий)

— Проведення співбесід та оцінка кандидатів

— Формування профілю вакансій та вимог до кандидатів

— Організація та супровід процесу працевлаштування

— Ведення бази кандидатів та аналітики закриття вакансій

— Взаємодія з керівниками підрозділів щодо потреб у персоналі

— Контроль виходу кандидатів на роботу

Досягнення:

— Успішне закриття великої кількості вакансій у встановлені строки

— Скорочення часу підбору персоналу

— Підвищення якості відбору кандидатів

HRD (1,5 року)

Основні обов’язки:

— Побудова та розвиток HR-відділу

— Формування стратегії підбору та утримання персоналу

— Розробка та впровадження системи адаптації співробітників

— Контроль ефективності рекрутингу та HR-процесів

— Впровадження системи оцінки персоналу та KPI

— Формування кадрової політики компанії

— Робота над зниженням плинності кадрів

— Співпраця з керівниками підрозділів щодо розвитку команд

Досягнення:

— Закрито понад 1000 вакансій за період роботи

— Побудовано системну модель підбору та адаптації персоналу

— Підвищено ефективність роботи HR-відділу

— Зменшено плинність кадрів

— Систематизовано HR-процеси та управління персоналом

sales manager

Neo One Group (Фінанси, консалтинг, продажі), Харків
06.2021 – 05.2022 (10 місяців)

Обов'язки:

Менеджер з продажу фінансових проєктів та інвестицій (2 роки)

Основні обов’язки:

- Активний продаж фінансових продуктів та інвестиційних рішень

- Робота з теплими та холодними лідами

- Проведення консультацій щодо фінансових інструментів

- Виявлення потреб клієнта та підбір оптимальних рішень

- Робота із запереченнями та супровід угоди до закриття

- Виконання та перевиконання планових показників

- Ведення клієнтської бази та робота в CRM

- Формування довгострокових відносин із клієнтами

Досягнення:

- Виконання та стабільне перевиконання планів продажів

- Збільшення середнього чеку через впровадження апселів

- Підвищення рівня конверсії угод

- Формування бази постійних клієнтів

-Підвищення довіри клієнтів до фінансових продуктів компанії

Освіта

УкрДУЗТ (Харків)

Спеціальність: 073 менеджмент і адміністрування

повна вища, 09.2020 – 01.2026 (5 років 4 місяці)

Знання мов

Німецька - Середній, Англійська - Середній

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: - Google Sheets — ведення аналітики, розрахунок KPI, контроль апруву, конверсії та ефективності менеджерів - Microsoft Excel — обробка даних, формування звітності, аналіз показників продажів - Microsoft Word — підготовка регламентів, скриптів продажів, навчальних матеріалів - CRM-системи — ведення воронки продажів, контроль лідів, прослуховування дзвінків, аналіз якості комунікації, постановка задач менеджерам -Google docs -Інструменти телефонії — контроль дзвінків та робота з клієнтськими базами
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Лідерські якості та вміння вести команду за собою Системне мислення та орієнтація на результат Аналітичний підхід до прийняття рішень Вміння працювати з показниками та KPI Відповідальність за результат команди Високий рівень самоорганізації Ініціативність та готовність брати на себе управлінські рішення Вміння працювати в умовах багатозадачності
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Шукаю роботу у зв’язку з переїздом за кордон, побажання: прозорість, адекватний графік, віддалена робота, зп від 1500$