Вітер Олександр



PROJECT MANAGER, 35 000 ГРН.

13 апреля 2023

Город: Кривой Рог

Возраст: 44 года

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: Наука, образование, переводы, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✔ Состою в браке

Войдите или зарегистрируйтесь на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Описание

ДОСВІД

Project Manager

DELA - Digital Era Leaders Academy, (Redenex Ltd.) UK

del-academy.online

Червень 2020 – Лютий 2023

Digital Era Leaders Academy. Академія лідерів цифрової ери, розташована у Великобританії. Консультації з підбору персоналу, корпоративні тренінги та курси електронного навчання, які допомагають підприємствам та державним організаціям очолити цифрову трансформацію та масштабувати цифрові інновації, переймати кращі практики у провідних консультантів по всьому світу.

Обов'язки:

- Розробка, створення та просування програм навчання для керівників відповідальних за цифровізацію підприємства (онлайн курси, корпоративні програми, електронне навчання, семінари, вебінари тощо);
- організація онлайн/офлайн ділових заходів для вивчення світових практик щодо реалізації цифрової трансформації на підприємстві;
- з'ясування потреб, планів та завдань клієнтів
- пошук та ведення переговорів з міжнародними експертами та спікерами;
- ведення переговорів з потенційними Партнерами та клієнтами;
- управління портфелем проектів;
- участь в організації маркетингового просування проектів;
- маркетингові дослідження;
- взаємодія та постановка ТЗ для команди проекту та підрядників, контроль виконання та дедлайнів;
- забезпечення та управління технічними ресурсами для життєдіяльності компанії та реалізації проектів;
- пошук кадрів та підрядників для реалізації проектів.

Менеджер з продажу

Redenex Ltd., UK

Червень 2018 – червень 2020

Redenex ltd., міжнародна компанія. Організація ділових заходів, досліджень та аналітики у сфері застосування цифрових технологій у промисловості, бізнесі та державному управлінні, організація навчальних онлайн-програм.

Обов'язки:

- Продаж участі делегатів у міжнародних ділових заходах;

- пошук партнерів, спонсорів, продаж виставкових стендів і маркетингових послуг;
- виявлення потреб клієнтів і продаж індивідуальних додаткових маркетингових послуг;
- ведення і розширення клієнтської бази;
- управління і закриття угод, контроль платежів, супровід клієнтів на заході і контроль виконання всіх зобов'язань за договором;
- виконання поставлених планів щодо обсягів реалізованої продукції;
- ведення щомісячної звітності;
- підготовка комерційних пропозицій;
- підготовка та проведення презентацій;
- контроль документообігу.

Оператор call-центру, старший менеджер, Керівник відділу продажів.

ООО Инфологистик24,

Січень 2016 - квітень 2018

Обов'язки:

- Холодні дзвінки та продажі по телефону;
- робота з ключовими клієнтами;
- організація системи продажів;
- організація ефективної роботи відділу продажів;
- контроль якості ведення менеджерами бази у CRM;
- контроль якості роботи відділу продажу;
- створення скриптів;
- звітності.

Регіональний менеджер

ТОВ «Молдом», Україна (виробництво та реалізація продукції)

Грудень 2007 - Червень 2009

Обов'язки:

- Організація та розвиток системи дистрибуції, пошук оптових покупців (клієнтів), партнерів у Східній частині України;
- збір даних та аналіз ринку регіону;
- організація роботи торгових представників (представництва) в регіоні, координація мерчандайзингу;
- Звітності.

Торговий представник

ТОВ «Інтегра», Україна.

Серпень 2005 - лютий 2006 (6 місяців)

Обов'язки:

- організація дистрибуції в місті Кривий Ріг;
- пошук і розвиток нових торгових точок, клієнтів, партнерів;
- контроль поставок, платежів, документообігу.

Торговий представник

ТОВ «Тасман», Україна

Липень 2004 - травень 2005 (10 місяців)

Обов'язки:

- організація дистрибуції в місті Кривий Ріг;
- пошук і розвиток нових торгових точок, клієнтів, партнерів;
- контроль поставок, платежів, документообігу.

ОСВІТА

Професійний будівельний ліцей No 39

денна форма навчання;

Вересень 2000 р. – червень 2002 р.

КУРСИ ТА ТРЕНІНГИ

Ведення переговорів. Продаж

Сергій Філіппов

2019, тривалість 2 місяці

A Crash Course in Data Science

Coursera / Johns Hopkins University

2020, тривалість 7 днів

Методист онлайн-курсів

Центр онлайн-навчання Нетология

2020, в обсязі 77 годин

Foundations of Project Management

Coursera / Google

2022 рік, тривалість 4 тижні.

Project Initiation: Starting a Successful Project

Coursera / Google

2022 рік, тривалість 4 тижні.

Project Planning: Putting It All Together

Coursera / Google

2023 рік, тривалість 4 тижні.

ПРОФЕСІЙНІ НАВИЧКИ

- вміння працювати в режимі багатозадачності;
- вміння визначати потреби бізнесу;
- вміння ефективно спілкуватися;
- вміння грамотно будувати комунікацію як із клієнтом, так і з командою;
- вміння працювати з документацією, телефонією, CRM-системами;
- навички активних / прямих продажів;
- навички ведення переговорів та ділового листування;
- навички реклами в інтернеті, журналах та інформаційних довідниках;
- навички складання комерційних пропозицій, презентацій;
- презентаційні навички;
- знання офісних програм: MS Word, Excel;
- підбір персоналу, командоутворення, взаємодія і побудова відносин в колективі.

ТЕХНІЧНІ НАВИЧКИ

- ПК: Windows, macOS
- Microsoft Office
- Miro,
- Trello, Asana
- Bitrix24, amoCRM,
- GetCourse,
- UniSender,
- WordPress, Wix,
- Filmora
- Adobe Photoshop
- Технічна організація вебінарів та конференцій у ZOOM;
- відео/фото монтаж;
- створення лендінгів;
- створення банерів.

ОСОБИСТІ ЯКОСТІ

- Ініціативність;
- комунікабельність;
- аналітичний склад розуму;
- доброзичливість;
- спрямованість на результат;
- відповідальність;
- стресостійкість;
- енергійність;
- здатність швидко навчатися;
- висока працездатність;
- готовність брати відповідальність;
- організованість;
- стресостійкість;
- чесність;
- дисциплінованість.