

БІЗНЕС-АНАЛІТИК



22

января



Город: [Харьков](#)



Готов к командировкам: [Киев](#)

Возраст: 42 года

Режим работы: удаленная работа, частичная занятость

Категории: IT, WEB специалисты, Реклама, маркетинг, PR, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети

Опыт работы

Керівник проектного офісу

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харьков

01.2020 – 09.2022 (2 года 8 месяцев)

Обязанности:

- Пошук точок зросту компанії та оптимізації її процесів.
- Пошук рішень для реалізації потенціала в точка зросту.
- Розробка та презентація концепцій.
- Збір, систематизація та розробка остаточних вимог до проектів.
- Планування, реалізація та контроль впровадження проектів.
- Підготовка звітів, презентація проміжних та кінцевих результатів проекту замовнику та стейкхолдерам.
- Взаємодія з аналітиками, менеджерами проектів, розробників та координація їхньої діяльності.

=> Збільшили в 2,5 рази кількість успішно завершених внутрішніх проектів компанії за рахунок впровадження проектного підходу.

Бізнес-аналітик / аналітик бізнес-процесів

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харьков

11.2019 – 01.2020 (2 місяця)

Обязанности:

- Опис, оптимізація та автоматизація бізнес-процесів компанії.
- Створення та управління базою бізнес-процесів та регламентів.
- Розробка концепцій, сценаріїв та технічних завдань для розробників.
- Планування, реалізація внутрішніх проектів компанії та розробці програмного забезпечення.
- Впровадження програмних рішень в роботу компанії (розробка, налаштування, навчання користувачів, підтримка).

=> Підвищили якість обробки клієнтських рекламаций та звільнили понад 20% робочого часу менеджерів з продажу та за рахунок створення окремого «Відділу якості» та автоматизації його бізнес процесів.

=> Підвищили ефективність взаємодії між функціональними підрозділами за рахунок автоматизації допоміжних бізнес-процесів організації.

=> Скоротили час на прийняття управлінських рішень керівниками компанії за рахунок впровадження звітності на основі Power BI.

Бізнес-аналітик / співзасновник

Маркетингова агенція "D.MAR" (Кнсалтинг, Маркетинг, реклама, PR), Харьков

10.2016 – 10.2019 (3 года)

Обязанности:

- Реалізація проектів по оптимізації та розвитку відділів продажу в різних компаніях.
- Реалізація проектів по розробці сайтів, впровадженню облікових та CRM-систем.
- Опис та автоматизація бізнес-процесів.
- Розробка та впровадження стратегій розвитку продуктів, маркетингових компаній, SEO-просуванню.

=> Реалізовано успішно більше 25 проектів для різних компаній.

Бізнес-аналітик / Керівник відділу маркетингу

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харьков

01.2015 – 09.2016 (1 год 8 місяців)

Обязанности:

- Розробка та впровадження стратегій розвитку нових напрямків діяльності компанії (стартапів);
- Розробка та впровадження CRM систем в відділи продажів.
- Організація робіт з розробки та просуванню сайтів компанії.
- Організація робіт з просування торгових марок.
- Аналіз ефективності каналів залучення та управління рекламними бюджетами компанії.
- Організація та участь співробітників компанії у тематичних виставках.

=>Впровадили корпоративний портал.

=>Розробили та впровадили CRM систему на базі 1С у декількох відділах продаж компанії.

=>Розробили та впровадили стратегії по просуванню товарних марок компанії.

Керівник підрозділу з продажу легкосплавних дисків

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харьков

03.2011 – 01.2015 (3 года 10 місяців)

Обязанности:

- Організація та контроль підрозділу продажу.
- Створення та просування торгових марок.
- Пошук нових постачальників та каналів збуту.
- Планування продажів та замовлень.
- Управління рекламними бюджетами.

=> Досягли 2го місця за обсягом імпорту та продажу легкосплавних дисків на території України за 2013-2015 роки.

Керівник відділу продажів

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харьков

12.2008 – 03.2011 (2 года 2 місяця)

Обязанности:

- Організація та контроль відділу продажу.
- Організація робіт по розробці та просуванню сайтів.
- Організація робіт по розробці рекламної продукції, поліграфії.
- Впровадження сервісів з організації роботи (планувальники завдань, корп. Порталів).

=> Зберегли зростання темпів прибутків в кризовий час за рахунок оптимізації та впровадження системи розрахунку

та планування замовлень.

Менеджер з оптовим продажів

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харьков

05.2006 – 12.2008 (2 года 7 месяцев)

Обязанности:

- Продаж легкосплавних дисків.
- Розширення клієнтської бази (торговельний представник).
- Участь в тематичних виставках.

Продавець-консультант

Master Service (Автобізнес та автосервіс), Харьков

09.2004 – 05.2006 (1 год 7 месяцев)

Обязанности:

Продаж легкосплавних дисків та автошин. Роздрібна торгівля.

Образование

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (Харьков)

Специальность: Энерго-машинобудівництво, інженер-механік, "Турбіни"

полное высшее, 09.1999 – 06.2006 (6 лет 9 месяцев)

Знание языков

Украинский - Профессиональный (эксперт), Английский - Средний

Дополнительно: B1 (Intermediate)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: ● Microsoft office; ● Google (Документи, Таблиці, Презентації, Форми); ● XMind / Mindomo; ● Smartsheet, Microsoft Project, Bitrix24, Trello, Jira; ● Visio, storm.bpmn2.ru, bpmn.io, Business Studio; ● Power BI; Excel; ● design.1cmaker.com, Adobe Photoshop 2020, Balsamiq Mockups, Axure, Figma; ● CRM: Битрикс24, AmoCRM, ● 1C8 (УНФ, ERP, Альфа-Авто, УТП).

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: • Аналітичне та системне мислення; • комунікабельність; • стресостійкість; • цікавість; • самоаналіз; • самоорганізованість; • навички структурування інформації.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Цікаві проекти. Особистий розвиток.