

Bliznyk Aleksey

★ **КЕРІВНИК, 80 000 ГРН.**

🔄 24
февраля

📍 Город: [Київ](#)



Возраст: 24 года

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: HR, управление персоналом, Руководство, Торговля, продажи, закупки

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

business analyst

International marketing (Фінансові послуги, продажі), Харьков

06.2024 – По настоящее время (2 года)

Обязанности:

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) напрямку
- 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), Киев

05.2022 – 06.2024 (2 года 1 месяц)

Обязанности:

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)

Обязанности:

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

Образование

[УкрДУЗТ \(Харьков\)](#)

Специальность: 073 менеджмент і адміністрування
полное высшее, 09.2020 – 01.2026 (5 лет 4 месяца)

Знание языков

Немецкий - Средний, Английский - Средний

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: - 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

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: 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

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Шукаю роботу у зв'язку з переїздом за кордон, побажання: прозорість, адекватний графік, віддалена робота, зп від 1500\$