

Руководитель проектов, Team-lead проектной команды

Бăрбат, 41 ani, superioare studii.



Datele de contact ale candidatului sunt contra cost. Detalii aici: <http://www.rabota.md/cv/>

Salariu	Sal. negociabil
Program de lucru	Munca la domiciliu / Freelance
Chișinău	Chișinău
Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu

Experiența de munca

15 ani și 10 luni

iulie 2016 - până in prezent
7 ani și 9 luni

Руководитель проектов

Международное маркетинговое агентство «AdNox»
(Chișinău), Marketing, publicitate, PR

Разработка, поддержка и продвижение сайтов.
Digital проекты разного масштаба: промосайты, корпоративные и продуктовые сайты.
Среди заказчиков: Билайн, Промсвязьбанк, ОТП банк, РЖД, Mercury Retail Group, Сургутнефтегаз, Авиакомпания «Ямал», СИБУР Холдинг, Строительная компания «ПИК».
Количество человек в управлении – от 9 – 12 чел.

- Ведение переговоров с Заказчиком, презентация компании, продажа услуг, заключение контрактов.
- Налаживание долгосрочных отношений с клиентом. Расширение действующих контрактов — допродажи.
- Подготовка всей необходимой проектной документации.
- Ведение и реализация проектов — от креативной идеи и создания плана проекта до послепроектного сопровождения.
- Формирование backlog задач, создание Roadmap развития продукта и определение состава релиза.
- Управление сроками проекта (планирование работ, координация работ согласно плану, контроль соблюдения сроков) и качеством продукта.
- Управление командой разработки от 10 и более человек по методологии Scrum.
- Организация всех процессов, аналитика проекта, мобильная корректировка проекта при изменениях
- Формирование и координация внутренних и внешних проектных команд.
- Разработка технических заданий и/или запросов для команд разработки (front, back, analytics).
- Поиск подрядчиков по рекламе, SEO, разработчиков и др. специалистов.
- Подбор, оценка и адаптация специалистов для выполнения проектов, проведение собеседований.

Работа с проектной командой:

- Планирование работ

- Распределение нагрузки по проектам на менеджеров
- Управление задачами и сроками исполнения с использованием Canban
- Постановка задач специалистам (контент менеджеры, дизайнеры, программисты, верстальщики)
- Контроль качества выполнения задач на каждом этапе проекта
- Соблюдение дедлайнов
- Отслеживание и анализ результатов проектов.
- Контроль за выполнением KPI и бюджета проектов, разработка предложений по улучшению, оптимизации процессов.
- Сдача работ по проектам заказчику. Формирование отчетности. Поспроектное сопровождение.

august 2014 - iunie 2016
1 an și 10 luni

Исполнительный директор

HorInTop – агентство интернет-маркетинга полного цикла, занимающееся веб-разработкой, поисковым продвижением, контекстной рекламой и ведением SMM.
(Chișinău), Marketing, publicitate, PR

- Организация эффективного взаимодействия структурных подразделений компании.
- Стратегическое планирование развития компании и реализация стратегии.
- Участие в ценообразовании и изменении текущего ассортимента услуг в рамках коммерческой политики.
- Участие в формировании бюджета и контроль его выполнения. Анализ финансовых показателей, разработка политик по управлению эффективностью.
- Обеспечение эффективного документооборота и своевременного движения информации в компании.
- Управление продажами и развитием стратегических направлений бизнеса.
- Личная работа с VIP - клиентами, разрешение конфликтных ситуаций.
- Построение системы управления эффективностью реализации проектов через повышение вовлеченности и внедрение системы обучения и мотивации сотрудников.

Достижения:

Успешно проведена реструктуризация компании, внедрены изменения, сокращены затраты времени на исполнение проектов на 100% (за счет упора на подбор сотрудников с компетенциями), увеличен показатель эффективности выполнения задач.

Показатели по продажам по отношению к началу работы в компании увеличены в 4 раза. Показатель на момент начала работы был минусовой баланс инвестиций в проект.

Увеличена производительность команды в работе над проектами за счет:

- изменения формата работы сотрудников;
- внедрение новой системы мотивации
- разработки и внедрения новых стандартов работы.

mai 2008 - august 2014
6 ani și 3 luni

Руководитель отдела корпоративных продаж

Агентства интернет – маркетинга и рекламы «Matik»
(Chișinău), Marketing, publicitate, PR

- Определение стратегии развития компании и задач, решение которых ведет к увеличению оборотов и рентабельности бизнеса.
- Постановка целей, задач, контроль за выполнением плановых показателей, внедрение системы KPI.
- Участие в ценообразовании, изменении текущих услуг в рамках коммерческой политики.

- Разработка, планирование и реализация мероприятий по увеличению объема операционной прибыли компании, контроль P&L и всех показателей рентабельности.
 - Создание и развитие отдела прямых продаж с нуля.
 - Составление и контроль выполнения плана продаж отдела по ключевым показателям.
 - Разработка и реализация плана маркетинговых мероприятий направленных на стимулирование продаж по новым и действующим продуктам.
 - Оперативное управление подразделением прямых продаж (7 - 10 сотрудников): подбор, адаптация, мотивация, обучение, контроль выполнения плановых показателей, документооборота, аналитика работы отдела.
 - Личная работа с VIP - клиентами, разрешение конфликтных ситуаций.
 - Разработка и координация маркетинговых мероприятий.
 - Разработка и внедрение стандартов работы менеджеров продаж, планирование и проведение обучения (тренингов) по продуктам компании для персонала.
- Достижения:
- В компании «Matik» за полгода была создана система, позволившая увеличить валовый объем продаж в 4 раза.
 - Успешно реализовано более 100+ проектов.
 - Увеличена доходность проектов с минусового баланса до 3 000 000 + в мес.
- Оптимизирована работа отдела продаж, увеличен процент выполнения плана по продажам в 4 – 5 раз, за счет мотивации, плюс обучение сотрудников отдела продаж.
- Увеличена эффективность показателей выполнения задач по проектам за счет:
- изменения формата работы сотрудников;
 - внедрение новой системы мотивации
 - разработки и внедрения стандартов работы
 - разработки и внедрения системы отчетности и документооборота для сотрудников отдела;

Education

Studii superioare

până in 2006	Московский институт предпринимательства и права, Юридический факультет Гражданское право
până in 1998	Московский институт предпринимательства и права, Менеджмент Управление в основных структурах рынка

Instruire continua, cursuri de formare

2014	Эффективные продажи in Лаборатория Радмило Лукича, or. .
2014	Как с успехом выступать публично in Ораторика, or. .
2013	Управление отделом продаж in Лаборатория Радмило Лукича, or. .
2013	Яндекс директ in Яндекс, or. .

Competente-cheie

- Управление процессами

- Анализ и описание задач и требований
- Знание методологий управления
- Управление командой
- Техническая экспертиза
- Введение документооборота
- Планирование
- Риск-менеджмент
- Управление бюджетами и затратами
- Лидерство
- Организованность
- Тайм-менеджмент
- Дальновидность
- Умение решать проблемы
- Ведение переговоров
- Расстановка приоритетов
- Критическое мышление
- Адаптивность
- Работа в команде

Competente lingvistice

Rusa	Materna
Romana	Nu cunosc
Engleza	Elementar

Informații suplimentare

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetațenie	Moldova, Rusia
Despre mine	Высокий уровень организаторских, коммуникативных и аналитических способностей. Упорство в достижении поставленных перед собой задач, способность находить выход из кризисных ситуаций. Быстрая адаптация в новых видах бизнеса. Обладаю креативным мышлением и чувством юмора, нацеленность на результат, ответственность, стрессоустойчивость, энергичность.

Rețele sociale

Acest candidat are trimeri la paginile sale pe rețelele sociale, pe care le puteți vedea achitând pentru acces. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>