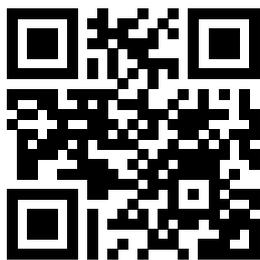


Павел Зуев — Project manager



- ^ Middle
- 👁️ 100 000 ₽ (руб/мес)
- 📅 Полная занятость
- 🏠 Удаленная работа
- ➔ Релокация
- ✉️ Контакт: geeklink.io/cv-79197



Навыки

Agile, Figma, GanttPro, Google docs, Kanban, Miro, Office и пр., Scrum, Trello, Waterfall, Битрикс 24.

Опыт работы

• ООО "Новые Технологии"

Март 2022 — Май 2023 - Project Manager

- Сбор требований с клиента
- Аналитика
- Прототипирование
- Составление бэк лога, фич листа, плана работ, табеля учета рабочего времени и пр
- Документооборот
- Анализ рисков
- Управление командой
- Коммуникация со стейкхолдерами
- Составление сметы проекта
- Техническая документация
- Релиз

• ООО "Флэт спб"

Апрель 2021 — май 2022 - Исполнительный директор

- Управление финансово-хозяйственной деятельностью компании;
- Контроль выполнения внутренних процессов компании;
- Налаживание коммуникации между отделами;
- Организация внутренних офисных процессов;
- Привлечение дополнительных источников финансирования в компанию;
- Контроль и развитие новых направлений;
- Проведение собраний и планерок;
- Постановка целей;
- Решение конфликтных ситуаций;
- Поиск новых партнеров;
- Формирование новых направлений;
- Организация внешних мероприятий;
- Проведение собеседований на руководящие должности

• ООО "Флэт спб"

Январь 2020 — апрель 2021 - Руководитель отдела продаж

- Управление командой менеджеров;
- Анализ и управление эффективностью отдела;

- Участие в сложных продажах и переговорах, а также сопровождение сделок;
- Контроль всех процессов продаж, в том числе ведение отчетности менеджерами, ведение CRM, соблюдение скрипта и скорости обработки заявок;
- Анализ конкурентов
- Расчет мотивации сотрудников и ведение необходимой отчетности
- Участие в формировании команды отдела;
- Адаптация и обучение сотрудников;
- Проведение тренингов и семинаров;
- Мотивация сотрудников отдела;
- Постановка и контроль ежедневных задач для сотрудников;
- Ведение отчетности в базе CRM;

• ООО "Автоцентр аврора"

07.2018-02.2019 - Тим Лидер (Зам. Роп)

- Выполнение отделом планов по количеству продаж автомобилей KIA;
- Увеличение доли рынка;
- Выполнение плановых показателей по прибыли от продажи автомобилей, дополнительного оборудования, услуг кредитно-страхового отдела.
- Участие в разработке ценовой и маркетинговой политики;
- Составление бюджета, лимитов финансирования;
- Управление персоналом, обучение и мотивация сотрудников отдела на выполнение своих личных плановых заданий;
- Коммуникация с представительством поставщика;
- Управление поставками и складом автомобилей;
- Взаимодействие со смежными отделами;
- Разработка мотивации сотрудников;
- Подбор персонала;
- Участие в "закрытии" сделок с клиентами.

• ООО "Автоцентр аврора"

Апрель 2019 — январь 2020 - Менеджер по работе с клиентами

- Обработка входящих заявок от первичных клиентов;
- Активное поддержание и расширение существующей клиентской базы;
- Выявление потребностей клиента;
- Поиск, подбор и презентация объектов недвижимости;
- Переговоры с собственниками недвижимости, покупателями и контрагентами;
- Подготовка и оформление документов, необходимых для сделки;
- Сопровождение сделок и заключение договоров на оказание услуг купли/продажи недвижимости.

• ООО "Петросервис"

05.2015-10.2016 - Генеральный директор, собственник

- Руководящая и организационная работа;
- Координация работы сотрудников;
- Поиск новых клиентов;
- Коммуникация с действующими клиентами;
- Коммуникация с государственными органами;
- Организация финансово-хозяйственной деятельности;
- Общее управление компанией и развитие.

• ООО "ИК Потенциал"

09.2015-05.2016 - Заместитель начальника ПЭО

- Выполнение части функциональных обязанностей, делегируемых начальником отдела;
- Временное выполнение обязанностей руководителя ПЭО в полном объеме в период его отсутствия (в связи

- с болезнью, отпуском, командировкой);
- Выполнение отдельных служебных поручений начальника ПЭО.

- **ООО "ИК Потенциал"**

02.2014-09.2015 - Специалист планово-экономического отдела

- Выполнение работы по экономическому планированию;
- Разработка плана с разбивкой по кварталам с учетом прогнозных и маркетинговых данных;
- Родготовка исходных данных для составления проектов годовых планов;
- Участие в технико-экономическом обосновании освоения новых видов продукции.

Образование

- **Менеджер-Экономист**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет
2011-2015

- **Курсы для руководителей**

СПбГУ Дополнительного образования, Управление
2018

- **Ораторские курсы**

Школа ораторского искусства
2018

- **Курсы для генеральных директоров**

Образовательная экосистема Н-Маркет про, Управление компанией
2020

- **Менеджер проектов**

Яндекс.Практикум , Менеджмент
2022

Обо мне

Мое образование в проектной сфере IT состоит из того, что я успешно завершил курсы от компании "Яндекс.Практикум" по специальности "менеджер проектов в IT", и в качестве самообразования я регулярно слушаю подкасты и читаю профессиональную литературу на эту тему. Мне очень интересно перенимать чужой опыт, поэтому например на ютубе у меня целый стек из каналов, где участники проекта делятся своими размышлениями относительно завершенных ими проектов.

В качестве подтверждения моей высокой обучаемости могу привести в пример то, что за последние 8 месяцев от уровня английского "лондон из э капитал оф Грейт Британ" я дошел до того, что носители языка не верят что я изучаю его меньше года, и говорят что я разговариваю не хуже большинства европейцев. Но конечно есть куда еще стремиться. Пришел я к этому своим привычным способом изучения новых навыков: регулярным общением с теми, кто разбирается в вопросе лучше меня и самообучением несколько часов в неделю.

Немного о моем бэкграунде:

В течение своей карьеры я занимал руководящие должности в различных компаниях, а также имел опыт создания и управления собственным бизнесом. Мое портфолио включает управление командами до 60 человек, открытие новых офисов и направлений, организацию авторского (моего) обучения знанию продукта и техники продаж, а также разработку маркетинговых стратегий для успешного продвижения компании. В одном из проектов, еще до обучения в сфере разработки, я также взял на себя ответственность за создание веб-сайта, привлечение специалистов из сферы IT и эффективное управление проектом.

Мне повезло найти свою первую работу в сфере It в международной корпорации Luxoft. Я за время работы в ней участвовал в 6 внутренних проектах компании, 2 из которых вел полностью автономно. Скажу сразу, проекты были небольшие, велись они по Scrum. Но опыт Waterfall у меня тоже есть, хоть и из другой сферы.

Одним из наиболее интересных кейсов, над которым я работал, было внедрение инновационной CRM-системы, которая значительно повысила эффективность взаимодействия с клиентами и улучшила процессы обслуживания. Я принимал активное участие во всех этапах проекта, начиная от определения требований и составления бюджета, и заканчивая контролем качества и успешным завершением проекта. Моя способность эффективно управлять ресурсами и командой специалистов позволила достигнуть поставленных целей и превзойти ожидания клиентов.

Я обладаю сильными навыками в области управления проектами, включая планирование, координацию, контроль качества и управление бюджетом. Мои лидерские качества и опыт управления командой позволяют мне эффективно справляться с вызовами и достигать поставленных целей. Я привык работать в быстротемповой среде и принимать решения в условиях неопределенности, всегда ориентируясь на достижение успеха проекта и удовлетворение потребностей клиентов.

Мой опыт создания и управления собственным бизнесом также придал мне предпринимательский подход к проектному управлению. Я понимаю важность учета финансовых показателей, стратегического планирования и управления рисками для успешного развития проекта. Благодаря этому опыту я могу применить бизнес-ориентированный подход к проектам в IT сфере, учитывая потребности клиентов и достижение бизнес-целей.

Я буду рад предоставить дополнительную информацию о моем опыте и обсудить, как мои навыки могут быть наилучшим образом применены для достижения ваших целей. С нетерпением жду возможности обсудить мою кандидатуру и продемонстрировать свой потенциал.

Еще немного кейсов:

Кейс №1

В качестве исполнительного директора одного из агентств недвижимости Санкт-Петербурга, в мои задачи входило открыть новое представительство в Москве в течении 3-х месяцев и запустить его в работу. Все задачи были выполнены в срок, и офис начал успешно функционировать

В рамках развития компании была поставлена задача открытия нового представительства в городе Москва, ориентированного на премиальный сегмент

В мою задачу входили: разработка плана действий, распределение задач, контроль их исполнения, согласование помещения, оборудования и кандидатов на позицию руководящего персонала отделения, а так же заключение договоров с ключевыми контрагентами

Разработал план действий, делегировал часть обязанностей, утвердил топ менеджмент, оборудование и помещение, выбрав из предложенных, провел переговоры и зафиксировал договорные отношения с контрагентами
Офис успешно начал свою работу в запланированную дату, полностью укомплектованным оборудованием и персоналом, с подписанными договорами по внешним контрагентам

Используемая методология : Waterfall

Кейс № 2

В руководителя команды разработчиков из 6 человек я занимался разработкой внедрения улучшения во внутренний CRM компании. Опираясь на уже имеющийся у меня опыт, я занимался проведением собраний, планкинг - покером, дейли - стендпами, ретроспективной команды по окончании спринтов и прочем. Так же занимался разработкой технической документации, фич-листа, бэк логом, распределение времени и прочим. Все документы разработал в срок и с высоким качеством.

Разработал фич-лист, прототип приложения в figma и концепцию работы, технические документы. Расписал эпики, сторис, таски, провел планкинг покер, распределил стори поинты и провел оценку задач. После каждого спринта проводил ретроспективу и отслеживал улучшения относительно окончания следующего спринта.

Все артефакты были разработаны с высоким качеством - это отметил заказчик, но по фич-листу были замечания требующие доработки, но не влияющие на разработанные прототипы Фич-лист был доработан и принят заказчиком.

Используемая методология : Scrum

Спасибо за внимание, и хорошего дня

С уважением, Зуев Павел