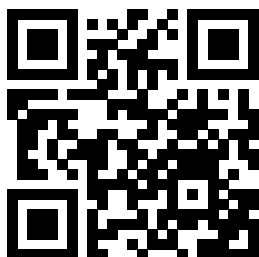


Denis Yourasov — Commercial Director, Business Development Manager, Product manager



- Team Lead
- Польша, Россия, Беларусь, Европа
- 1 500 \$ (дол/мес)
- Полная занятость | Фриланс
- Удаленная работа
- Релокация
- Контакт: geeklink.io/cv-108406



Навыки

обучение и управление персоналом.

Опыт работы

• Компания "Сервейинг" - Минск, Беларусь

07/2020 - 02/2024 - Учредитель

Создал компанию, от идеи до получения постоянной прибыли через 3 месяца, оказывающую собственникам недвижимости услуги по коммерческому управлению объектами недвижимости с целью получения максимальной доходности от инвестиций.

Мой предпринимательский опыт включает в себя:

- Умение превращать идеи в прибыльные проекты с минимальными вложениями за короткие сроки.
- Формирование высокоэффективных команд, их менеджмент и грамотное распределение ресурсов.
- Разработку с нуля и оптимизацию бизнес-процессов на основе data-driven подхода.
- Выявление и реализацию стратегий роста, анализ рынка и конкурентов, разработку бизнес-планов.
- Кризисный менеджмент. Оперативную адаптацию к изменяющейся среде, предупреждение и оценку рисков.
- Грамотное управление клиентами, ведение успешных переговоров и формирование лояльности.
- Реализацию маркетинговых кампаний, повышающих узнаваемость бренда.

• Группа компаний "МегаСити" - Минск, Беларусь

04/2015 - 06/2020 - Коммерческий директор

- Комплексное управление продажами и развитием компании, включая анализ и приобретение новых клиентов, определение потенциальных партнеров и разработку стратегии продаж.
 - Разработка концепции продуктов и услуг, определение ценовой политики и стратегии маркетинга.
 - Анализ конкурентной среды, объема рынка, потребностей клиентов.
 - Создание матрицы OKR, KPI и RACI-VS, составление дорожных карт.
 - Управление отделами продаж и обслуживания, включая разработку функциональной структуры, системы мотивации и обучение персонала.
 - Разработка и внедрение бизнес-процессов (продаж, развития, работы с клиентами и технической эксплуатации).
 - Управление крупными клиентами и партнерами (клиентская база более чем 16 000 контрагентов), ведение переговоров на всех уровнях. Согласование коммерческих условий и заключение договоров.
- Достижения:
- Вывод на рынок торговой марки "МегаСити" как узнаваемого бренда в сфере коммерческой недвижимости.
 - Разработка стратегии «1 вход – 1 выход», подход управления информационными потоками, обеспечивающий удержание и фиксацию любых касаний с лидами, автоматический подсчет ROI.
 - Внедрение системы проектного менеджмента на базе Jira.
 - Оптимизация бизнес-процессов, сокращение среднего срока совершения сделки с 3 месяцев до 2 недель.
 - Не смотря на несколько экономических кризисов за период работы, увеличил объем выручки по аренде на

46% от портфеля объектов в 2015 году.

- Увеличение объема помещений в собственности на 77% за 5 лет с сокращением периода окупаемости инвестиций.
- Внедрение системы расчета оплаты коммунальных услуг по предоплате (лидерование проекта с нуля, проработка нюансов согласно законодательству, подготовка клиентов к переходу), что исключило образование дебиторской задолженности.
- Разработка оптимальных типовых форм договоров и сокращение затрат на маркетинг в 5 раз.

• ООО "НП-Сервис" - Минск, Беларусь

04/2011 - 05/2014 - Заместитель Коммерческого директора

- Разработка и реализация стратегических планов по развитию портфеля объектов недвижимости, включая привлечение новых арендаторов и клиентов (увеличена доходность от сдачи в аренду собственных объектов на 31%).
- Создание «с нуля» подразделения по коммерческому управлению недвижимостью. Управление отделами аренды, продаж и развития, включая подбор и обучение персонала.
- Нарботка базы потенциальных арендаторов.
- Разработка и введение в эксплуатацию системы электронного документооборота (найм команды разработчиков, аналитиков, постановка ТЗ, разработка user guides).
- Создание комплексной системы управления недвижимостью как единой базы данных по всем объектам с привязкой к договорам аренды.
- Контроль дебиторской задолженности и отчетность руководству компании (уменьшен объем просроченной дебиторской задолженности на 74%).

• Группа компаний "Пакодан" - Минск, Беларусь

02/2007 - 03/2011 - Заместитель Генерального директора

- Начав с Руководителя филиала, я создал и развил его до лидирующей позиции среди агентств недвижимости в г. Минске, ориентированного на активные продажи и работу с покупателями. Организовал и внедрил новые бизнес-процессы, которые позволили сократить количество итераций сделок, уменьшить операционные расходы на 20% и снизить риски потери клиента в процессе заключения договора.
- Впоследствии, продвигаясь в должности Заместителя генерального директора, я зализировал программу оптимизации бизнес-процессов, осуществлял контроль работы филиалов и организацию маркетинговых кампаний для продвижения бренда компании. Разработал и внедрил электронную систему единого хранилища данных с терминальным доступом, что значительно сократило расходы компании на обеспечение бесперебойной работы техники.

• ООО «БелАБСтелеком» - Минск, Беларусь

03/2006 - 02/2007 - Инженер-проектировщик

Управлял процессом проектирования систем связи для Государственного комитета пограничных войск и Таможенной службы.

- Контроль соблюдения командой внутренних процессов и процедур, а также внешних регулирующих требований.
- Сбор и формализация бизнес-требований для разработки продуктов и инженерных проектов.
- Подготовки нормативных документов (регламенты, порядки, положения), разработка шаблонов проектной документации.
- Проведение анализа затрат и контроль бюджетов проекта.

• ЗАО «АлтоЛан» - Минск, Беларусь

10/1999 - 03/2006 - Начальник проектного отдела

- Начальник проектного отдела: осуществление проектирования локально-вычислительных и оптоволоконных систем связи, извлечение требований и работа с заказчиками, ресурсный менеджмент, ведение масштабных проектов по реализации, контроль за строительством. Основное достижение: успешная разработка и реализация крупнейшего проекта – оптоволоконной системы связи для объединения РКЦ БПС Банка в г. Минске.

- Инженер-программист: занимался разработкой веб-сайтов, дизайном, системным администрированием серверов компании.
Значимое достижение: работа над сайтом Национального олимпийского комитета, признание и награда за значительный вклад в развитие олимпийского спортивного движения в РБ.

Образование

- **инженер-программист**

Белорусский национальный технический университет
2007

Обо мне

- Мой 17-летний опыт на менеджерских позициях включает в себя лидерование коммерческих проектов, разработку и внедрение систем управления и эффективных бизнес-процессов. Прокаченный уровень эмоционального интеллекта обеспечивает построение прочных бенефициарных отношений, которые превосходят ожидания клиентов. Я умею создавать мотивированные команды специалистов, объединяя различных людей вокруг общей цели и идеи. А выбранный мной data-driven подход позволяет принимать решения на основе фактов, а не эмоций.
- Страсть к инновационной сфере, техническое образование и стремление к перманентному саморазвитию позволяют мне быстро осваивать новые концепции и технологии. Готов активно участвовать в разработке и внедрении новых ИТ-решений, применяя предыдущий опыт для достижения успеха в данной области.