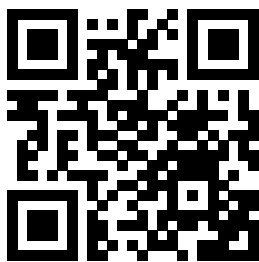
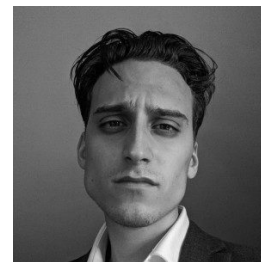


Роман Лукошкин — Project manager



📍 Junior
📍 Россия
💰 70 000 ₽ (руб/мес)
📅 Полная занятость
☁ Удаленная работа
✉ Контакт: geeklink.io/cv-116208



Навыки

АмоCRM Тайм-менеджмент, Bitrix 24, Kanban, Microsoft Office Suite, Miro, notion, swift, Анализ данных, расстановка приоритетов.

Опыт работы

• N8.Media

Aug 2021 - Nov 2022 - Marketing manager

Разрабатывал креативные стратегии для клиентов, глубоко вникая в их бизнес-задачи. Составлял коммерческие предложения и делал расчет медиапланов.

Организовал и провел более 10 успешных встреч с маркетинг-директорами и бренд-менеджерами крупных компаний.

Согласовал годовые контракты с тремя крупными компаниями, обеспечив вырубку свыше 3 млн рублей, увеличив средний годовой чек по сделкам до 11 млн рублей.

• Alfa-Bank

Dec 2022 - Sep 2023 - Business Development Manager

Sales manager

Установил рекорд по количеству привлеченных бизнесов на обслуживание в банк за первые три месяца работы, достиг 200% перевыполнения плана. В феврале занял первое место в рейтинге SFA Alfa-Bank по объему продаж.

Обеспечил выдачу транспорта в лизинг на сумму 20 млн рублей.

Повышен до руководителя на четвертый месяц работы с переходом на должность эксперта по развитию бизнеса.

Business Development Manager

Собрал команду менеджеров по привлечению: отвечал за найм, обучение и результат сотрудников, а также за выполнение собственного плана и пролонгацию клиентов.

Добился стабильного выполнения плана командой на уровне 160-180%.

Провел более 50 встреч на уровне генеральных директоров ООО компаний, выявлял их потребности в лизинге, бизнес-кредитовании, расчетных счетах и других финансовых услугах.

Разрабатывал и заключал коммерческие предложения, направленные на развитие их бизнеса.

• Ya-Digital

Oct 2023 - наст - Project manager

Организация работы команды SEO специалиста, разработчиков, маркетолога и дизайнера.

Успешно реализовал более 10 клиентских проектов, включая разработку, перенос сайтов и проведение маркетингового и технического аудита, с фокусом на бизнес-цели клиента.

Внедрил стратегии account-based marketing для отдела продаж, выстраивая глубокую цепочку захода к потенциальному клиенту. Проводил глубокий анализ бизнес-задач клиентов.

Разработал медиапланы и коммерческие предложения, которые соответствовали стратегическим целям клиентов.

Координировал проекты с момента первой встречи до полного завершения, обеспечивая своевременную сдачу всех этапов работ и выполнение задач в рамках бюджета.

Подбирал специалистов в команду на проект, ставил задачи и контролировал тайминги.

Образование

- **Bachelor's Degree, Biotechnologist**

Калининградский государственный технический университет
2017 - 2021

Обо мне

За 4 года работы развил навыки управления командой, построил коллектив из 6 менеджеров (нанимал и обучал), добившись перевыполнения плана на 180%. Мне нравится разбираться в бизнес-задачах клиентов и решать их проблемы с помощью продукта. Использовал индивидуальный и экспертный подход, анализировал задачи клиентов и контролировал проекты на всех этапах — от планирования до завершения.