Личная информация 🙎 г. Новосибирск 문 29.05.1990 (31 год) женат, детей нет +7-923-231-27-11 uiqdog@gmail.com Hard skills **Python** (dbt, poetry, telebot, yaml, sqlalchemy, pandas, numpy, airflow, scipy, matplotlib, plotly, seaborn, statsmodels) (Greenplum, PostgreSQL, Trino, Clickhouse, MySQL, MS SQL) Git **Apache Airflow** 10 Amazon S3 MS Excel, GoogleSheets Apache Spark Java PowerBI, DAX, PowerQuery Tableau А/В тесты, статистика 10 Soft skills Проактивность Лидерство Публичные выступления 10 Креативность 10 **Упорство** 10 Ориентация на результат Открытость к изменениям

Антон Кустов

Системный аналитик



Работая в компании Модульбанк за 2 года прошел путь от продавца до руководителя отдела продаж, а затем стал финансовым аналитиком и начал развитие в сфере IT. Работая в компании **Сбермакркет** за 1 год вырос от Junior до Middle+ в роли системного

Опыт

Сбермаркет (Купер) c 2023-04

Системный аналитик DWH

оптимизация sql запросов

- участие в построении целевой архитектуры DWH и схемах взаимодействия
- сбор и анализ бизнес-требований: взаимодействие с бизнес-
- заказчиком, аналитиками продукта
- консультация бизнес аналитиков по части доработок хранилища написание сложных sql запросов для построения витрин данных,
- предобработка/очистка сырых данных (анонимизация, дедубликация, обфускация)
- ревью и рефакторинг существующего кода построения витрин, его анализ и критическая оценка
- работа в GitLab (написание MR) и работа с Docker для тестирования
- MR
- написание проектной документации
- разработка и развитие тестовой среды
- автоматизация процессов

2022-04 -2023-04 (12 mec.)

Модульбанк Финансовый аналитик

- построение множества финансовых моделей, необходимых для принятия решения о запуске MVP различных продуктов
- написание SQL-скриптов для построения результирующих таблиц и их последующего анализа и визуализации в PowerBI
- построение финансовой отчетности: PL и CF, а также их автоматизация в PowerBI
- разработка множества отчетов PowerBI для смежных подразделений: Продажи, Маркетинг, Техподдержка, Коллекшн, Логистика
- написание telegram-бота на языке Python для информирования о появлении багов в данных на DWH
- постоянный анализ финансовых результатов помесячно\поквартально
- построение финансовых прогнозов, выделение ключевых поинтов и их
- оптимизация расходов, анализ действующих акций, отмена низкоэффективных предложений
- разработка и анализ ключевых бизнес-метрик LT, LTV, ARPAU, . ChumRate и т.д.
- реализация в PowerBI автоматического прогнозирования сбора тарифов с базы с точностью 95%
- администрирование ВІ-отчетности компании
- согласование задач, требующих внимания отдела Финансов

2020-11 -2022-04 (17 mec.)

Руководитель направления партнерских продаж

- выстроил процессы и построил сквозную аналитику собрал и обучил команду сейлзов
- выстроил коммуникации с другими командами банка
- провел ряд других мероприятий, которые спровоцировали рост продаж «год к году» на +120%
- увеличил средний чек сделки на +15%, что позволило показать рост выручки «год к году» +150%
- написание ТЗ для разработки витрин на DWH

Конверсия увеличилась с 30% до 35%

- находясь на должности руководителя направления партнерских продаж многократно помогал коллегам из смежных подразделений автоматизировать отчетность на базе PowerBI
- придумал и внедрил новую мотивацию как для своего подразделения, так и для отдела продаж в целом, что позволило увеличить средние чеки и прирасти по выручке, а также оптимизировать косты

2019-10 -2020-10 (12 mec.)

Руководитель группы продаж

- среди трех команд продаж наша занимала 1 место с 2019-10 до 2020-05 (7 мес.), пока в мае 2020 не произошло сокращение штата, в результате которого «на бою» осталась только наша команда
- путем обратных связей вывел в рейтинг топ-3 трех сейлзов, кто до этого ни разу в него не попадал
- на базе excel сформировал платформу для оценки качества, которая позволила повлиять на улучшение разговоров и рост продаж.
- перевел весь отдел продаж на сквозную аналитику в PowerBI, полностью отказались от ручных канальностей в GoogleSheets
- внедрил систему «калькуляторов», которая позволила каждому сейлзу просчитывать свою ЗП и вовремя влиять на результат
- оптимизировал свою отчетность и отчетность руководителя, что позволило высвободить 15 часов управленческого времени в неделю

2019-02 -2019-10 (8 Mec.)

Менеджер по продажам

со старта и на протяжении 9 месяцев не покидал ежемесячный рейтинг топ-3 по продажам среди ~15 других сейлзов

2017-08 -2019-02

(18 Mec.)

10

Мегафон

Специалист по продажам в федеральном телемаркетинге со старта и на протяжении 1.5 лет не покидал ежеквартальный

рейтинг топ-10 по продажам среди ~600 других сейлзов

Образование

2013 -Российский экономический университет им. Плеханова 2018 Высшее юридическое, бакалавриат

Дополнительное образование

2021-11 -	Высшая школа бизнеса НГУЭУ
2022-11	МВА: Стратегический Менеджмент
2021-09 -	Karpov.Courses

2022-02 Аналитик данных

Modulbank - ModulUP 2020

Внутренний курс по прокачке лидерских компетенций

Академия Мегафона 2019 Внутренний курс по прокачке лидерских компетенций

ІТ-Академия Алексея Сухорукова 2018

Java Junior Developer