

Личная информация

г. Новосибирск

29.05.1990 (31 год)

женат, детей нет

+7-923-231-27-11

uiqdog@gmail.com

Hard skills

MS Excel, GoogleSheets

010

PowerBI, DAX, PowerQuery

010

Tableau

010

Python

(Pandas, NumPy, SciPy, Matplotlib, Plotly, Seaborn, Statsmodels)

010

Git

010

SQL

(MySQL, MS SQL, PostgreSQL, ClickHouse (Tabix))

010

A/B тесты, статистика

010

Java

010

Soft skills

Проактивность

010

Лидерство

010

Публичные выступления

010

Креативность

010

Упорство

010

Ориентация на результат

010

Открытость к изменениям

010

Антон Кустов

Аналитик данных

Работая в компании с годовым оборотом 10 миллионов долларов, за два года прошел путь от продавца до руководителя отдела продаж, а затем стал финансовым аналитиком.

Опыт

с 2022-04

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 ежемесячно\поквартально

построение финансовых прогнозов, выделение ключевых поинтов и их проработка

оптимизация расходов, анализ действующих акций, отмена низкоэффективных предложений

разработка и анализ ключевых бизнес-метрик LT, LTV, ARPAU, ChurnRate и т.д.

реализация в PowerBI автоматического прогнозирования сбора тарифов с базы с точностью 95%

администрирование BI-отчетности компании

согласование задач, требующих внимания отдела Финансов

2020-11 - 2022-04

(17 мес.)

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

2019-10 - 2020-10

(12 мес.)

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. Конверсия увеличилась с 30% до 35%

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 мес.)

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 мес.)

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 - 2018

Российский экономический университет им.Плеханова

Высшее юридическое, бакалавриат

Дополнительное образование

2021-11 - 2022-11

Высшая школа бизнеса НГУЭУ

MBA: Стратегический Менеджмент

2021-09 - 2022-02

Karpov.Courses

Аналитик данных

2020

Modulbank - ModulUP

Внутренний курс по прокачке лидерских компетенций

2019

Академия Мегафона

Внутренний курс по прокачке лидерских компетенций

2018

IT-Академия Алексея Сухорукова

Java Junior Developer