

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

PowerBI, DAX, PowerQuery

Tableau

Python

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

Git

SQL

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

A/B тесты, статистика

Java

Soft skills

Проактивность

Лидерство

Публичные выступления

Креативность

Упорство

Ориентация на результат

Открытость к изменениям

Антон Кустов

Аналитик данных



В любых процессах ищу возможности для оптимизации и автоматизации. На текущий момент совмещаю функции руководителя направления партнерских продаж и развиваюсь в качестве аналитика данных, прокачивая харды на внешних проектах

Опыт

- 2020-11 - 2022-04

Модульбанк

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

Руководитель группы продаж

- 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
- 2019-02 - 2019-10

Менеджер по продажам

- 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
- 2017-08 - 2019-02

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 компетенций наставника
- 2018

IT-Академия Алексея Сухорукова

Java Junior Developer