

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

Работая в компании с годовым объемом продаж в 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