



# Надыркулов Еркин

Мужчина, 26 лет, родился 21 мая 1999

+7 (776) 7071716

nadyrkuloverkin@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Проживает: Алматы

Гражданство: Казахстан, есть разрешение на работу: Казахстан

Не готов к переезду, готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Руководитель

**950 000** ₸ на руки

Специализации:

- Директор по маркетингу и PR (СМО)
- Руководитель отдела клиентского обслуживания
- Руководитель отдела маркетинга и рекламы
- Руководитель отдела персонала
- Руководитель филиала

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 6 лет 10 месяцев

Март 2025 —  
настоящее время  
6 месяцев

### Международный Университет Информационных Технологий (МУИТ)

Образовательные учреждения

- Вуз, ссуз колледж, ПТУ

#### Директор департамента маркетинга и PR

- Разработка и реализация маркетинговой стратегии университета.
- Формирование и управление командой маркетинга (6+ человек).
- Восстановление работы департамента после двухмесячного простоя, создание новых процессов и системы отчетности.
- Разработка и запуск рекламных кампаний (диджитал, SMM, PR) для привлечения абитуриентов.
- Контроль и анализ эффективности маркетинговых активностей (Google Ads, соцсети, офлайн-реклама).
  - Развитие бренда университета через контент-маркетинг, PR и взаимодействие со СМИ.
- Управление SMM-стратегией, контент-планом и визуальным оформлением соцсетей.
- Курирование мероприятий, промо-кампаний и партнерских проектов.
- Разработка KPI и системы отчетности по всем направлениям маркетинга.
- Бюджетирование и контроль маркетинговых расходов.

Сентябрь 2024 —  
Март 2025  
7 месяцев

### Академия Логистики и Транспорта (АЛТ)

alt.edu.kz

Образовательные учреждения

- Вуз, ссуз колледж, ПТУ

#### Директор департамента корпоративного сотрудничества

- Управление проектами карьерного развития студентов: Реализация проектов по формированию и заполнению портфолио студентов, мониторинг трудоустройства выпускников, помощь в составлении резюме и поиске работы.

- Работа с работодателями: Организация встреч, ярмарок вакансий и мероприятий, ведение переговоров и заключение меморандумов с компаниями для прохождения студентами практик и дуального обучения.
- Актуализация базы вакансий: Сбор и поддержание данных о вакансиях, взаимодействие с более чем 160 компаниями, создание и управление информационными каналами (включая Telegram).
- Развитие дуального обучения: Привлечение компаний для реализации программ, открытие филиалов кафедр на предприятиях и создание лабораторий на базе университета.
- Организация образовательных мероприятий: Проведение гостевых лекций и лидершип-программ, привлечение преподавателей-практиков и партнеров-спонсоров для улучшения материально-технической базы университета.
- Увеличение доходов университета: Разработка дополнительных образовательных услуг (включая курсы ПК и подготовку к ЕНТ), создание коммерческих предложений для клиентов, проведение рекламных кампаний и переговоров с заказчиками.
- Мониторинг выполнения стратегических целей: Обеспечение реализации дорожной карты департамента, контроль ключевых показателей и систематизация работы с партнерами и студен

Февраль 2024 —  
Январь 2025  
1 год

## Проектная работа

### Аналитик

- написание стратегий для компании
- исследование рынка
- аналитика данных
- создания рекламных компании
- написание текста
- создания сайтов

Февраль 2022 —  
Февраль 2024  
2 года 1 месяц

## Almaty Management University

### Директор отдела рекрутинга абитуриентов(продажи/ маркетинг)

- управление персоналом
- набор студентов на программы: бакалавриат, магистратура, докторантура.
- подбор персонала
- проведение выставок
- оценка персонала и мотивация
- формирование и прогнозирование бюджета
- проведением ивентов от 1000 человек
- написание тз для таргета, дизайнер, пиар
- планирование и отчетность деятельности
- маркетинговые исследования: знания и навыки проведения исследований разного уровня с применением различных инструментов и методик
- работа с большими данными(обработка)
- Тесная работа с альянсом Cintana Education

Февраль 2021 —  
Январь 2022  
1 год

## Альфа банк г. Караганда

### Менеджер по развитию бизнеса

- привлечение клиентов МСБ
- продажа продуктов банка
- ведение счетов
- удержание клиентов
- кредитование МСБ
- аналитика данных

Август 2020 —  
Февраль 2021

## АО Kcell г. Астана

7 месяцев

## Старший представитель по обслуживанию и продаж

- Работа с B2B/ B2C Клиентами.
- Выездные мероприятия продвижениях сети activ/kcell,
- продажа услуг компании и сотовых телефонов
- Обучение нового персонала наставник команды.

Ноябрь 2018 —  
Август 2020  
1 год 10 месяцев

## Банк Хоум Кредит г.Караганда

### Управляющий менеджер

- Оформление потребительского кредитования.
- Продажа банковских услуг Г.Караганда.
- Обучение персонала.
- Выполнение планов продаж на торговую точку.
- Поиск и привлечение сегмента малого и среднего бизнеса.
- Продажи счётов.

## Образование

---

### Магистр

2026

### Almaty Management University

Школа Менеджмента, Маркетинг (Тема магистерской диссертации: Исследование поведения потребителей на рынке высшего образования)

2021

### Карагандинский государственный технический университет, Караганда

ТДФ, Организация перевозок и управление на транспорте (по видам)

2018

### Балхашский гуманитарно-технический колледж, Балхаш

Транспорта, Организация перевозок и управлени на железнодорожном транспорте

## Повышение квалификации, курсы

---

2025

### Менеджмент в образовании

Университет Международного Бизнеса им Кенжегали Сагадиева, Менеджмент в образовании

2025

### Нейросети практический курс

Skillbox, Искусственный интеллект

2025

### AI administration management

Общественный фонд «NNEF», Управление искусственным интеллектом

2024

### Qualitative Research

University of California

2024

### Research Methodologies

Queen Mary University of London

2023

### Sales education programs

Cintana Education

2023

### Public speaking

Almaty management university

Навыки

Знание языков    Казахский — Родной  
Английский — B1 — Средний  
Русский — C2 — В совершенстве

Навыки    Организация образовательных мероприятий    Организация мероприятий  
Управление проектами    Активные продажи    Навыки презентации  
Подбор персонала    B2C продажи    Обучение персонала    B2B Продажи  
Работа с клиентами    Подготовка коммерческих предложений    MS Excel  
Аналитика    Организационное проектирование    Руководство коллективом  
Обучение и развитие    Организаторские навыки    Администрирование

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне    Я специалист, который умеет выстраивать и укреплять связи между людьми и организациями. Мне нравится работать с людьми, помогать им находить возможности для развития и испытывать от этого истинное удовлетворение. Я глубоко интересуюсь психологией и коммуникацией, что помогает мне находить подход даже в самых сложных ситуациях.

Моя главная профессиональная цель — создание среды, где каждый может расти и добиваться своих целей. Я убежден, что движение вперед — это ключ к успеху, и постоянно развиваюсь сам, вдохновляя на это других.

Мои сильные стороны:

- Умение организовать процессы так, чтобы каждый день приносил улучшения.
- Развитые навыки переговоров, умение договариваться и находить общий язык.
- Стремление к постоянному самосовершенствованию, трудолюбие и настойчивость.

Я не боюсь выделяться и предлагать нестандартные решения, ведь риски часто открывают новые горизонты. Для меня важно быть преданным своим целям и помогать окружающим реализовывать их потенциал.

Мои девизы: «Движение — это жизнь, остановка — это смерть». «Чтобы достичь цели, нужно к ней идти». «Кто не рискует — тот не пьет шампанское».