|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | **Корниенко Максим Валерьевич**  26 лет, 8 декабря 1988  +7 (916) 586-70-45  [max\_korn@mail.ru](mailto:max_korn@mail.ru)  Проживает: Москва, м. Тимирязевская  Гражданство: Россия  Готов к командировкам |
| **Менеджер по работе с ключевыми клиентами, менеджер проектных продаж**  Занятость: полная  График работы: полный день | | |
| Июнь 2015 – настоящее время  апрель 2014 – март 2015 |  | **Медиалогия**  Москва, [www.mlg.ru](http://www.mlg.ru)  Менеджер по работе с клиентами  Сопровождение 65 клиентов (бизнес и государственные структуры);  Привлечение новых и экс-клиентов;  Выезды на встречи, переговоры;  Презентация программных продуктов;  Заключение и пролонгация договоров, государственных контрактов;  Работа с дебиторской задолженностью;  Дополнительные продажи ПО;  Возвращение ушедших клиентов и удержание действующих;  Обучение клиентов;  Отчетность.  Достижения:  В процессе работы осваивал договорную работу;  Лучший сотрудник месяца;  Лидер по продажам одного из продуктов (Более чем в 2 раза опередил коллег в денежном эквиваленте);  Получение 2 сертификатов (стандартная и продвинутая версия) по пользованию системой «Медиалогия»;  Перевод нескольких клиентов на годовую систему оплаты.  **Медиалогия**  Москва, [www.mlg.ru](http://www.mlg.ru)  Ведущий менеджер по подбору и адаптации персонала  Подбор персонала различного уровня (от курьеров до руководителей проектов и ведущих продакт-менеджеров) по административным, IT, HR, вакансиям и в сфере продаж; Подбор персонала высшего среднего звена в партнерские компании; Работа с корпоративным порталом по его наполнению и контролю за актуальностью информации;  Проведение внутренних исследований в компании; Ведение корпоративного спорта в компании;  Участие в проекте по охране труда в компании; Помощь руководителям подразделений в адаптации новых сотрудников.  Достижения Подбор за неполный год работы более 40 сотрудников; Успешно проведена оценка условий труда на рабочих местах в компании; Проведен тренинг в коммерческом департаменте (более 20 сотрудников) по пользованию социальными сетями в помощь работе и поиску потенциальных клиентов в социальных сетях; Самое быстрое закрытие вакансии - 1 день (ведущий менеджер по продажам); Из 40 человек, которых я нашел, не прошел испытательный срок только один. |
| июль 2012 — декабрь 2014 (2 года 6 месяцев) |  | **Spice Agency**  Москва, [www.spice-agency.ru](http://www.spice-agency.ru)  HR консультант, менеджер по развитию бизнеса  Рекрутинг Подбор персонала различного уровня (от среднего звена до топ-менеджмента) по маркетинговым, IT, HR вакансиям и в сфере продаж; Выполнение функции менеджера по работе с клиентами, взаимодействие с ними по организации встреч с кандидатами; В косвенном подчинении, в зависимости от количества руководимых вакансий, до 4 человек;  Проведение исследований по внутренним нуждам компаний-клиентов.  HR- консалтинг Развитие направления консалтинга в рамках Компании; Привлечение клиентов; Выезды на переговоры; Ведение клиентской базы; Работа на проектах на территории клиента по исследованию общей удовлетворенности сотрудников, созданию систем грейдов и KPI, карьерной лестницы, развитию нематериальной мотивации для определенных категорий сотрудников клиента, оптимизации адаптации сотрудников. |
| ноябрь 2011 — июль 2012 (9 месяцев) |  | **1C Бухучет и Торговля**  Москва, [www.1cbit.ru](http://www.1cbit.ru)  Менеджер по персоналу  HR в единственном лице в офисе из 50 человек; Подбор персонала на различные позиции (от курьера до руководителя отдела и руководителя проектов);  Увольнения сотрудников, в том числе, помощь в решении сложных увольнений; Участие в адаптации сотрудников; Мотивация персонала, как в рамках отдельно взятого офиса, так и в рамках проектов по всем московским офисам;  Администрирование и развитие системы корпоративных наград за заслуги перед Компаний, а также, за результаты работы и срок работы в Компании; Развитие системы оценки персонала;  Организация данных и проведение внутренних исследований;  Управление внутренними коммуникациями; Организация целевых внутрикорпоративных мероприятий; Развитие корпоративного спорта среди московских офисов (PR и не только); Частичное ведение КДП.  Достижения: Закрытие в среднем 3-5 вакансий в месяц; Примеры закрытых вакансий:  -Руководитель проектов,  -Менеджер по развитию направления,  -Старший аналитик,  -Руководитель отдела продаж,  -Руководитель отдела сопровождения клиентов  + программисты, менеджеры по продажам, курьеры и т.д.  Решение конфликтных ситуаций в коллективе;  Создание здорового микроклимата в коллективе; Научился проводить "сложные увольнения" и помогать оставаться в Компании ценным сотрудникам |
| июль 2011 — ноябрь 2011 (5 месяцев) |  | **Coleman Services**  Специалист по работе с клиентами  Анализ поступившей заявки, определение направления поиска кандидатов, сроков закрытия и используемых ресурсов; Проведение интервью, оценка потенциальных кандидатов, подготовка кандидатов к собеседованию; Презентация претендентов руководителям, организация повторных собеседований; Выявление проблем поиска персонала и предложение путей по их решению; Формирование базы данных, ведение еженедельной отчетности; Мониторинг и исследование рынка труда. |
| июль 2010 — июнь 2011 (1 год) |  | **ООО "Кадровый Холдинг Империя Кадров"**  Специалист по поиску и подбору персонала  Работа с вакансиями различной сложности; Поиск кандидатов и отработка вакансии; Поддерживание связи с клиентом для отправки ему представлений и кандидатов на собеседования; Проведение собеседований; Привлечение клиентов и ведение с ними переговоров; Прямой поиск; Работа с базой данных; Опыт переговоров.  Достижения  Пришел с нулевым опытом в рекрутинге. За испытательный срок закрыто 2 вакансии (одна из них методом прямого поиска), привлечен один клиент. Награжден 2 -мя внутренними дипломами Компании. За весь срок работы закрыты 7 вакансий среднего и высшего уровня. |
| **Образование** | | |
| Высшее | | |
| настоящее время | | **Московский государственный университет дизайна и технологий**  Социология управления, Аспирантура |
| 2011 | | **Московский государственный университет дизайна и технологий**  Социальная антропология, Диплом с отличием |
| **Повышение квалификации, курсы** | | |
| 2012 | | **Особенности адаптации сотрудников**  1С Бухучет и Торговля |
| 2012 | | **Решение конфликтных ситуаций в коллективе**  1С Бухучет и Торговля |
| 2012 | | **Инструменты подбора персонала**  1С Бухучет и Торговля |
| 2005 | | **Курсы иностранных языков (английский)**  Профсоюзный комитет Дипломатической Академии МИД РФ |
| **Ключевые навыки** | | |
| Знание языков | | Русский — родной  Английский — разговорный  Французский — базовые знания |
| **Дополнительная информация** | | |
| Обо мне | | Лауреат студенческой межвузовской научно-практической конференции «Проблемы коммуникации в современной России» (2009 г.)  Опыт привлечения клиентов, в чем очень помог опыт работы в рекрутинге и HR в общем. Умение находить общий язык с людьми, выстраивать отношения с сотрудниками и руководством. Готов учиться и развиваться. Навыки проведения "сложных" переговоров.  Знание MS Office, 1С ЗУП 8.2, E-Staff.  Права категории В, стаж более 4 лет. |