



Комлев Данила Андреевич

Мужчина, 27 лет, родился 27 марта 1995

+7 (927) 0107956

d.komlev@internet.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Калининград

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Project manager

Специализации:

— Руководитель проектов

Занятость: полная занятость

График работы: удаленная работа, полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 3 года 8 месяцев

Июнь 2022 —
настоящее время
5 месяцев

SRV

Калининград, srv.company/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Project manager

Обязанности:

- Брифинги с заказчиками, презентация решений и правок
- Организация работы команды разработчиков (6 человек)
- Определение приоритетов, оценка, создание и распределение задач.
- Проведение ежедневных встреч команды.
- Составление технических спецификаций проекта и деловой документации.
- Риск-менеджмент
- Отслеживание состояния и прогресса проектов
- Ведение SRM отдела разработки

Достижения:

- одновременное ведение 4-5 проектов
- создание системы мотивации специалистов
- 80% проектов сданы в срок, оперативное решение задач клиентов на удаленной технической поддержке
- Выстраивание бизнес-процессов и написание регламентов работы отдела разработки.

Май 2020 —
Июнь 2022
2 года 2 месяца

VK

vk.company/ru/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
 - Разработка программного обеспечения
- СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование
- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Руководитель группы продаж

Руководитель группы продаж

Выполнение плана продаж

- Расширение текущей базы клиентов
- Подготовка теоретической базы проектов по нововведениям в сервис
- Ежедневное обучение и развитие сотрудников: обучение на утренних планерках, телефонные поля, полевые обучения на skype-call с клиентами.
- Проводил исследования по улучшению сервиса для корпоративных клиентов
- Подготавливал задания в вишлист разработчикам по новым функциям для Юлы
- Работал с техническим специалистом CRM по введению дополнительного функционала для отдела продаж
- Подготовил проект рекламной компании для представительства Michelin в рамках наших площадок
- Ежедневное проведение вечерних индивидуальных встреч с сотрудниками
- Ежедневная отчетность
- Ежемесячное планирование, выработка стратегии и тактических решений
- В подчинении 4 человека

Испытательный срок в компании начинал как менеджер по продажам, в итоге, зарекомендовав себя как хороший специалист, перешел по окончании испытательного срока на руководителя группы и набрал команду.

Вел проекты по улучшению сервиса (была сложность в сортировке карточек товара, фильтрации сообщений и уведомлений о добавлении товара в избранное, выступил заказчиком для решения этой задачи, провел встречи с презентацией варианта решения проблемы и целевых метрик проекта. В итоге снизили количество "отвалившихся" клиентов по техническим причинам на 15%. Так же была сложность по оптимизации модерации для корпоративных клиентов, нужно было смягчить правила касательно описания товаров, размещения в разных регионах. Совместно с руководителями других групп составили проект по изменениям с ключевыми метриками для руководителя отдела модерации, по итогу повысили конверсию в продажи на 7% в первый месяц введения изменений).

По итогу деятельность тесно пересеклась с проектной деятельностью, участвовал в создании версии интернет-магазина на Юле, добавлении нового функционала для b2b клиентов в личном кабинете Юлы (такие как: дополнительные фильтры в списке товаров, управление чатами, автопродление объявлений, введение расширенной версии интернет-магазина), проводимые мной исследования помогли устранить недочеты сервиса для корпоративных клиентов, а так же актуализировать скрипты для отдела продаж. Совместная работа с тех. специалистом по CRM позволила оптимизировать работу отдела продаж (уменьшение времязатрат на заполнение сделок на 15-20%) и получать дополнительные данные в вишлист разработчикам. Так же пройдено обучение по таргет рекламе в VK, что в свою очередь расширило знания в маркетинге.

Март 2019 —
Апрель 2020
1 год 2 месяца

Яндекс

www.yandex.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Старший специалист по работе с корпоративными клиентами

1. Вел переговоры с ЛПР в компаниях, заключал договора на корпоративное обслуживание.
2. Проводил исследования по улучшению сервиса Яндекс.Такси для бизнеса
3. Подготавливал теоретическую базу для введения улучшений сервиса
4. Участвовал в подготовке сервиса доставки на базе "яндекс.такси"

Первые полгода работы занимался исключительно продажами услуг в b2b сегменте, далее частично перешел в проектную работу(совмещал с продажами), проводимые исследования позволяли "чинить" узкие места сервиса, т.к. опыт использования бизнесом и обычными пользователями разный. Так же успел пройти обучение по государственным закупкам для выхода на более крупные контракты. Попал в кадровый резерв.

Образование

Неоконченное высшее

2018

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Самара

Летательных аппаратов, Управление качеством

Повышение квалификации, курсы

2022

Skillbox

Skillbox, Project manager

2022

VK

VK, Руководитель группы продаж

2022

VK

VK, Таргет-реклама VK

2022

Нетология

Нетология, Product manager

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Навыки

Обучаемость E-Commerce B2B Marketing B2B Продажи
b2b исследования Ведение переговоров CRM Управление продажами
Управление персоналом Digital Marketing Развитие продаж
Заключение договоров Работа в команде Деловая переписка
Проведение презентаций Обучение персонала Холодные продажи
Деловое общение Мотивация персонала Scrum Kanban

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

- Знания в области интернет-маркетинга (Digital)
- Успешный опыт ведения переговоров на разном уровне

- Знание работы с гибкими методологиями (Agile, Scrum, Kanban)
- Знание CRM, 1С и др. спец. ПО
- Понимание процессов запуска новых проектов, ведения полного цикла жизни и продвижение продуктов
- Понимание перспектив развития E-comm рынка

Не боюсь принимать вызовы как в жизни, так и в работе. Интересно осваивать новые навыки, получать знания в разных сферах. Увлекался дизайном, рисованием. В студенческие годы играл в сборной факультета по баскетболу, занимали призовые места как по университету, так и по городу. Имею второй разряд по парашютному спорту. Сейчас больше погружаюсь в мир IT(именно для понимания), увлекаюсь компьютерной техникой, люблю активный отдых(поездки на велосипедах, ночевки в палатках у моря), мечтаю освоить управление легкомоторным самолетом.

Ранее работал в основном в продажах, но всегда был интерес привносить что-то новое в продукт, который продавал. В конечном итоге понял для себя, что развитие продукта для меня интереснее, всегда получалось найти свежее и новое решение для улучшений. Сильно погрузился в теорию project менеджмента и не увидел для себя ничего сложного в этом направлении.