



Логинов Сергей



27 лет, 17 февраля 1996
Москва, Россия
Phone: +7 (926) 958 08 16
Telegram: @lunayi


Data Analyst | Аналитик данных

Занятость: полная занятость
График работы: полный день

Мои проекты по аналитике данных

Loginovprojects - Repositories

Loginovprojects has 2 repositories available. Follow their code on GitHub.

 <https://github.com/Loginovprojects?tab=repositories>



Все представленные ниже пункты оцениваются по следующей шкале:

1 - 2 Имею теоретические знания от поверхностных до более глубоких;

3 Имею знания и опыт, пробовал применять на практике;

4 - 5 Имею знания и опыт, неоднократно использовал в работе.

Ключевые инструменты

- Работа с PostgreSQL (4)
- Работа с Python-библиотеками, такими как NumPy, Pandas, и SciPy (3)
- Визуализация данных, работа с библиотеками Matplotlib, Seaborn и Plotly (3)
- Машинное обучение (2)
- Работа с MS Office (4)
- Визуализация данных в Tableau (3)

Ключевые навыки

- Анализ и прогнозирование (4)
- Управление базой данных: создание таблиц, обработка данных, подготовка данных к работе (3)
- Работа в команде: умение работать в команде с другими аналитиками и разработчиками для достижения общей цели (5)
- A/B/n-тестирование (3)
- Когортный анализ (Retention Rate, Churn Rate) (3)
- Работа с приоритизацией задач (4)
- Расчет Юнит экономики LTV, CAC, ROI, ARPU, LTV) (3)
- Создание дашбордов и отчетов (3)

Резюме

Умею анализировать большие объемы данных, находить закономерности, оформлять и визуализировать выводы. В текущей работе пользуюсь знаниями для поиска инсайтов для отдела продаж.

Один из последних кейсов - проанализировал эффективность рекламных креативов, выделил наиболее релевантные триггеры по таймингам отклика для клиентов и переформатировал их в скрипт воронки продаж, чем увеличил конверсию почти в 3 раза.

Есть большой опыт работы с людьми, а также работы в команде, умею донести свою точку зрения, смотреть на задачу с разных сторон и находить правильное решение. Обладаю гибким мышлением и широким кругозором в области работы организации и ее структуры. Вел несколько собственных проектов.

В настоящее время закончил обучение в Яндекс Практикуме по направлению «Аналитик данных», продолжаю активно развиваться в области анализа данных.

С дипломом и проектами, выполненными в рамках обучения, можно ознакомиться по ссылке на мой GitHub.

В качестве дополнительного образования наращиваю знания в экономике и финансовом менеджменте организаций, совершенствую владение английским языком, занимаюсь йогой, люблю электронную музыку и литературу.

Опыт работы

Общий опыт - 7 лет 11 месяцев

Апрель 2023 -

настоящее время

EMpower

<https://empower-work.ru/>

Менеджер по развитию бизнеса

В рамках работы в компании активно применял навыки аналитики в определении аудитории для бизнеса. Использовал аналитические инструменты для анализа рынка и конкурентов, что помогло определить ключевые тренды и поведенческие паттерны потребителей. Этот анализ позволил мне точно выделить целевую аудиторию, в результате, эффективность продаж увеличилась на 23,08%.

▼ Полный список задач и компетенций

- Оформление отчетов по входящим и исходящим запросам;
- Формирование и анализ воронки продаж;
- Расчет и оформление прогнозов по продажам;
- Формирование отчетов и прогнозов по продажам;
- Подготовка коммерческих предложений, оформление договоров, подписание закрывающих документов;
- Работа по холодной базе
- Работа с входящими заявками
- Выполнение плана продаж
- Работа в направлении рекламы и продвижения

Октябрь 2022 –

Март 2023

X-com

<https://b2b.xcom.ru/>

Менеджер корпоративного отдела продаж

За время работы применял навыки аналитики в поисках благоприятного сегмента рынка для определения путей привлечения клиентов в связи с чем увеличил конверсию воронки продаж на 26.3%. Формировал отчеты и прогнозы по продажам.

▼ Полный список задач и компетенций

- Формирование отчетов и прогнозов по продажам
- Подготовка коммерческих предложений, оформление договоров, подписание закрывающих документов
- Организация и проведение встреч
- Работа по холодной базе
- Работа с входящими заявками
- Выполнение плана продаж
- Работа в направлении рекламы и продвижения

SmartVend

<https://smvend.io/en>

Руководитель отдела продаж

Неоднократно составлял отчеты, дашборды для отдела продаж, ввел систему автоматизации отчетности менеджеров, проводил анализ воронки продаж, выручки, плана продаж. Регулярно отслеживал и собирал данные по работе конкурентов. Участвовал в разработке CRM системы и построении системы взаимодействия между отделами, в результате внедрения новой системы, срок отгрузки товара сократился почти в 2 раза.

▼ Полный список задач и компетенций

- Сбор данных по конкурентам, мониторинг новых предложений
- Составление плана продаж и отчетности
- Создание скриптов продаж, подготовка системы обучения, автоматизация процессов продаж
- Составление регламентов работы, системы продаж
- Формирование баз контактов для отдела продаж, подготовка рынков сбыта, поиск новых направлений рынка
- Оформление и совершенствование системы мотивации
- Оформление продукта
- Проведение собеседований, контроль качества работы
- Работа в направлении рекламы и продвижения

SmartVend

<https://smvend.io/en>

Менеджер отдела продаж

Формировал отчеты и прогнозы по продажам, участвовал в развитии и продвижении нового продукта.

▼ Полный список задач и компетенций

- Сбор данных по конкурентам, мониторинг новых предложений
- Составление плана продаж и отчетности
- Работа по холодной базе
- Работа с входящими заявками
- Организация и проведение встреч
- Выполнение плана продаж
- Формирование отчетов и прогнозов по продажам
- Подготовка коммерческих предложений, оформление договоров, подписание закрывающих документов
- Работа в направлении рекламы и продвижения

Орион Альянс

Руководитель отдела продаж

Вел полную отчетность отдела, участвовал в оформлении первичной бухгалтерской документации, составлял дашборды для отдела продаж, проводил анализ воронки продаж, выручки, плана продаж. Регулярно отслеживал и собирал данные по работе конкурентов. Проводил собрания и тренинги по продажам.

▼ Полный список задач и компетенций

- Подбор и обучение менеджеров по продажам
- Управление персоналом (подбор персонала, обучение, мотивация)
- Установка и обеспечение выполнения плана продаж
- Составление и ведение отчетности отдела
- Контроль дебиторской задолженности
- Проведение личных встреч с крупными заказчиками
- Заключение и подписание договоров
- Контроль подписания первичных бухгалтерских документов
- Разработка системы оплаты труда и системы мотивации менеджеров
- Анализ эффективности работы отдела продаж;
- Участие в формировании и распределении бюджета компании
- Проведение общих собраний и тренингов

Монолит Групп

<http://monolitgrupp.ru/>

Менеджер по продажам

Формировал отчеты и прогнозы по продажам.

▼ Полный список задач и компетенций

- Сбор данных по конкурентам, мониторинг новых предложений
- Составление плана продаж и отчетности
- Работа по холодной базе
- Работа с входящими заявками
- Организация и проведение встреч
- Выполнение плана продаж
- Формирование отчетов и прогнозов по продажам
- Подготовка коммерческих предложений, оформление договоров, подписание закрывающих документов
- Работа в направлении рекламы и продвижения

Teletrade

<https://www.teletrade.org/ru>

Менеджер по продажам

Вел клиентов в сфере финансовых рынков, регулярно анализировал цены и графики стоимости акций, использовал технический анализ для прогнозов цены, оформлял инвестиционные портфели на основе данных отдела аналитики

▼ *Полный список задач и компетенций*

- Ведение клиентов, консультирование в сделках на финансовом рынке
- Подготовка и оформление инвестиционных портфелей на основе данных отдела аналитики
- Поиск и привлечение клиентов
- Проведение переговоров, составление и подписание договоров
- Выполнение поставленного плана продаж
- Составление и ведение отчетности

ЯЗЫКИ

Русский — Носитель языка

Английский — B2

Soft skills

- Критическое мышление
- Стратегическое мышление
- Целеустремленность, способность добиваться результата
- Коммуникабельность и эмпатия
- Быстрая обучаемость
- Самоорганизация и тайм-менеджмент

Образование

Высшее

2015 – 2020 Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Финансы и кредит

Контакты

Email: loginov.job01@gmail.com

Telegram: @lunayi

Phone: +7 (926) 958 08 16

GitHub: [Loginovprojects](#)