



Михаил Половников

телефон: +7 (902) 256-00-05

Email: mishapolovnikov@gmail.com

Telegram: [@ms_polovnikov](https://t.me/@ms_polovnikov)

портфолио: <https://github.com/MikhailPolo>

программирование

Тестировщик

Ключевые компетенции

- Ручное тестирование, написание тест-кейсов, тест-дизайн
- Тестирование веб-приложений, API, понимание клиент-серверного взаимодействия, работа с DevTools, Postman
- Понимание работы баз данных, написание SQL-запросов Работа с Git, одновременная работа с несколькими репозиториями
- Автотестирование веб-приложений на Java с использованием JUnit, Selenium, Selenide
- Знание различных видов виртуализации и контейнеризации, работа с Docker и Docker Compose
- Процессы CI/CD: тестирование, сборка и доставка в разные окружения, работа с Gitlab CI

Профессиональный опыт

12.2022 – настоящее время

Аспирант в Нетологии

направление «Программирование», курс «Инженер по тестированию: с нуля до middle» (программа курса [по ссылке](#))

Основные задачи:

- Отвечать на вопросы студентов при выполнении домашних заданий по пройденному материалу в личных сообщениях, по электронной почте в рамках своей компетенции; во вкладке “Вопросы по дз” в личном кабинете студента; в сообщениях от студента через тикет-систему (Обращения 2.0.).

02.2019 – настоящее время

Руководитель группы продаж

ООО «СБК-Арт» ТПО Комус

<https://www.bumaga-komus.ru>

Основные задачи и должностные обязанности:

- Организация рабочих процессов обособленного подразделения и работа над повышением эффективности, подбор персонала и его обучение
- Обеспечение и контролирование соблюдения условий договоров, а также, корректности и своевременности выполнения.
- Анализ ассортимента и объема поставок;
- Аналитика рынка и выявление потребностей клиентов;
- Продвижение ассортимента;
- Формирование различной аналитической отчетности: графики и отчеты;
- Планирование продаж и анализ эффективности выполнения планов продаж;
- Подбор товара по заявкам в складской программе;
- Ведение и расширение партнерской базы

- Проведение переговоров с потенциальными клиентами компании

За время работы увеличил оборот по ключевым партнерам на 25%. Увеличила валовую прибыль на 45% за счет пересмотра товарного портфеля, матрицы товарных запасов.

03.2017–02.2019

Торговый представитель

ООО «Комус-Урал» ТПО Комус

<https://www.komus.ru>

Основные задачи:

- Выполнение планов продаж;
- Планирование рабочего дня (звонки, встречи);
- Предоставление отчетов о проделанной работе на ежедневной основе;
- Проведение переговоров с лицами, принимающими решения о закупках, заключение договоров и контроль их исполнения;
- Привлечение новых партнеров к сотрудничеству;
- Выстраивание и развитие долгосрочных партнерских отношений с партнерами;
- Расширение портфеля закупок партнеров (ассортиментной матрицы);
- Консультирование партнеров по вопросам сотрудничества (условия, сервисы, акции, презентация ассортимента и услуг);
- Ведение и поддержка базы данных партнеров.

За время работы увеличил долю работающих партнеров в базе с 35% до 80%. Увеличил оборот по базе партнеров на 100%

Образование

2014

Европейско-Азиатский институт управления и предпринимательства, г. Екатеринбург
«Финансы и кредит»

2008

Уральский государственный колледж им. И. И. Ползунова, г. Екатеринбург
«Специалист страхового дела»

Курсы, тренинги:

2022 – по настоящее время

Нетология

направление «Программирование», курс «Инженер по тестированию: с нуля до middle» (программа курса [по ссылке](#))

Дополнительная информация:

Иностранный язык A1 — Beginner

Готовность к командировкам или релокации как по РФ так и за пределы РФ

Обо мне

Работаю в сфере продаж, изучая курс «Инженер по тестированию: с нуля до middle» в Нетологии. Хочу начать свою карьеру в сфере IT. Прекрасно справляюсь с нестандартными задачами, обладаю высокой исполнительностью, внимателен к деталям. Всегда готов изучать что-то новое.