



Бобровник Евгений Викторович



@johnspireng

(я в LinkedIn)

Возраст: 37 лет. Дата рождения: 9 марта 1988г

+375-44-7266079 (A1) — доступен [Вайбер](#) и [Телеграм](#)
<https://comfortlayout.com/>

Город: Гомель

Желаемая должность

**Продуктовый дизайнер / Бизнес-ассистент /
Личный помощник / Офис-менеджер**
(* в бизнес по постройке частных домов и бань)

Зарплатные ожидания

**от 2000 руб.
+ % от прибыли**

Образование

2011 **ГГТУ им. П.О. Сухого**

Техническая эксплуатация энергооборудования организаций
([Инженер-энергетик](#))

2022 **Компьютерная Академия «Шаг»**

Компьютерная графика и дизайн
([Графический дизайнер / Веб-верстальщик](#))

Навыки

Опытный пользователь ПК MS Word MS Excel MS PowerPoint ABBYY FineReader
Adobe Illustrator Adobe Photoshop Дизайн презентаций Наружная реклама Создание логотипов
Работа с оргтехникой Администрирование офиса Подбор канцтоваров Быстрый набор писем и бланков
HTML CSS Администрирование сайта SEO продвижение Работа с маркетплейсами
Ответственный за энергохозяйство Деловое общение устно и письменно Высокий уровень эмпатии
Умение подмечать детали Развитие бизнеса Генерация идей Английский язык – уровень A2

Сопроводительное письмо для руководителя бизнеса

Здравствуйте! Предлагаю вам сотрудничество – помогу выделить ваш бизнес среди конкурентов, значительно его расширить, оптимизировать его структуру через:

1. Фирменный стиль (логотип, название, визитки, фирменный бланк, фирменная печать, дизайн спецодежды, и др.);
2. Сайт (вести, переделать, улучшить структуру информации сайта и внешний вид, промониторить баги, облегчить и удешевить его обслуживание, подскажу как продвинуть компанию в сети с помощью сайта эффективно);
3. Рекламу (видеоролики, наружная реклама, др.);
4. Проработку структуры бизнеса – для эффективного расширения бизнеса и решения текущих задач, чтобы не упускать деньги;
5. Идеи по предоставлению дополнительных услуг;
6. Советы по улучшению качества уже имеющихся услуг;
7. Подбор исполнителей для решения конкретных задач.

В каждой компании, помимо стратегической работы, есть самая обычная работа – «текучка». Буду полезен как:

- Личный помощник – исполнение личных поручений, деловое общение устно и письменно, общение на простом языке, нахождение подхода к разным людям, организация встреч.
- Ответственный за энергохозяйство (электрическая и тепловая энергия, газ, вода, взаимодействие с арендаторами и надзорными организациями, др.).
- Офис-менеджер (быстрый набор документов, бланков, таблиц, оцифровка документов, заказ воды и канцтоваров, ответ на звонки и др.).
- Графический дизайнер (векторизация логотипа для вставки в документы, создание флаеров, работа с наружной рекламой, дизайн презентаций).
- Администратор сайта (наполнение сайта контентом и его редактирование).

Почему я?

Когда у людей появляются большие деньги, они начинают выбирать услуги и вещи по-другому. **Качество** остается важным, но из качественных услуг и вещей они выбирают те, где **сервис** лучше. И за сервис они готовы значительно доплачивать. Так же они во много раз больше начинают ценить своё **время** и готовы тратить много денег, чтобы сэкономить своё время. Люди ценят комфорт и готовы за него платить, если у них хватает на него денег.

Если люди с деньгами нашли бренд, который им нравится, мастерскую, парикмахерскую или исполнителя, которые закрывают их проблемы – они не будут искать что-то другое и с большой вероятностью еще посоветуют услугу, сервис, исполнителя своим знакомым.

Частный дом – это база материального комфорта. К услуге «строительство частного дома» можно «пристроить» много услуг. Это и дизайн интерьера и установка окон (в том числе с энергосберегающими стёклами), продажа климатической техники и бытовых приборов (в том числе установка системы «умного» дома), ландшафтный дизайн, строительство бассейнов, постройка бань, саун (кедровых бочек, купелей и т.д.), беседок и (мини-домиков), зон отдыха, продажа вещей для охоты, рыбалки и кемпинга. Это можно перечислять бесконечно – потенциал для прибыли неисчерпаем, если грамотно к этому подойти (и если выделиться среди конкурентов).

А если, после этого, провести работы по увеличению доступности услуги (чтобы охватить больше слоев населения); провести грамотную рекламу, учитывающую страхи и боли потенциальных клиентов, показать что услуга доступнее, чем кажется?

Чтобы выделиться среди конкурентов (или чтобы потенциальные клиенты выбрали именно вашу компанию, отдали предпочтение вашему сервису), нужен человек, который любит комфорт в мелочах, понимает какой комфорт нужен другим, что людей тормозит на пути к комфорту помимо денег.

Я этот человек – тот который любит комфорт в мелочах. И я готов думать «день и ночь» о том, как комфорт улучшить ставя себя на место потенциального клиента.

Всю жизнь я стремился к максимальному комфорту, даже при том, что денег было немного. Свое рабочее место или жилье мне всегда удавалось организовать с удобством. При том для меня было всегда важно, чтобы все выглядело красиво («главное – чтобы работало или выполняло функцию» – для меня недостаточно).

Я всегда стараюсь выбирать качественные вещи (такие, чтобы пользоваться много лет и испытывать максимальный комфорт) и делаю это очень скрупулезно (умею подмечать важные детали). Потому даже когда наступают тяжелые времена, в финансовом плане, то мой комфорт от этого не особо страдает.

Для отдыха вне дома (кемпинга) у меня так же есть решение (и даже не одно). Обычно это собранный рюкзак с мисками, складными стаканчиками, складными и маленькими столовыми приборами (обожаю продуманные вещи под определенную задачу), походной скатертью, для отдыха на 1 день.

*В общем, **комфорт – это моя страсть**. Я постоянно подмечаю, как и что я могу улучшить для комфорта (само собой происходит). Я не только стараюсь жить с максимальным комфортом, но и мне нравится сам процесс создания комфорта. Уверен, многим я смогу помочь наладить и их комфорт.*

Мне, с юного возраста, интересна тема создания комфорта – я за максимальный комфорт даже в мелочах. Я не «мастер на все руки во всех областях», потому научился подмечать качественных исполнителей для решения разнообразных задач, в том числе в бытовых проблемах, энергетике, широком понимании дизайна (графическом дизайне, моушин дизайне, дизайне интерьера, ландшафтном дизайне и т.д.), веб-программировании и SEO-продвижении. В связи с моей насмотренностью в разных областях предоставления услуг, я подскажу, как оказать услугу лучше и как донести информацию о лучшей услуге до потенциальных клиентов.

В вашей компании наверняка работает много важных технических специалистов которые, которые постоянно «живут» на объектах, строят дома, зарабатывают деньги для компании тяжелым физическим трудом и своими глубокими техническими знаниями. Какова ценность человека с идеями против таких специалистов? Но иногда важно не спешить вперед, а уметь остановиться и разложить задачу на части, посмотреть на всё спокойно, посмотреть на бизнес целиком. Иногда нужно наточить топор, чтобы рубить им легче (и «срубить» больше – заработать значительно больше). Я уверен, вашей компании будет полезен человек, который может не спешить, выполняя ворох текущих задач по объектам, и постоянно будет думать о новых возможностях для компании.

Тех, кто умеет посмотреть на бизнес целиком – называют «[продуктовые дизайнеры](#)». Продуктом может быть услуга, сервис, приложение по доставке еды, бизнес, и др. И я предлагаю вам свою кандидатуру в качестве «продуктового дизайнера» в вашу компанию.

Я сделал отдельное резюме «помощника / бизнес-ассистента» для предложения сотрудничества именно владельцам компаний по строительству частных домов и бань, так как мне есть что предложить для данного бизнеса – у меня куча идей.

В интернете много историй успеха и моделей бизнеса – бери и повторяй, но грандиозных успехов добиваются малое количество компаний, сколько не копируй. Почему так? Многое зависит от [конкретного человека](#) с горящими глазами – он не обязательно самый умный, но у него «волшебным образом» получается (примеры таких людей: Стив Джобс, Ингвар Камрад, Генри Форд, Рэй Крок).

Наняв меня в помощники на испытательный срок, воспользовавшись моим предложением, вы ничего не потеряете. 2000 бел. руб. в месяц – не такие большие деньги для строительной компании. Но, проигнорировав возможность, вы гарантированно не выиграете (и моим предложение может воспользоваться другая компания)

Если вы нашли моё резюме, значит сотрудничество, на сегодняшний день, для меня актуально (и данным предложением о сотрудничестве другие владельцы подобного бизнеса не воспользовались)

P.S.:

1. Предпочтительный способ связи для меня – письменный (через Вайбер и Телеграм)
2. Синие надписи, кроме даты в конце данного PDF, кликабельны.

_____.2025v