



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 бел.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).

При заинтересованности в сотрудничестве, связывайтесь со мной по контактам, указанных в данном резюме.

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, в данном PDF, кликабельны (являются гиперссылками).