

Мужчина, 35 лет, родился 29 июня 1987

+7 (963) 000 00 00 00

1234@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Проживает: Батуми

Гражданство: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Трекер

Специализации:

— Бизнес-тренер

Занятость: полная занятость, частичная занятость, проектная работа

График работы: полный день, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 18 лет 5 месяцев

Июнь 2022 —
настоящее время
1 год

upstartup.global

upstartup.global/

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

CEO

- скаутинг стартапов для акселераторов
- составление и реализация стратегии по выходу за рубеж для действующих бизнесов
- консультация стартапов из СНГ по выходу за рубеж
- создание базы партнеров
- подбор и управление командой

Ноябрь 2019 —
настоящее время
3 года 7 месяцев

Корпоративный трекер: ВкусВилл, Агама. Акселераторы: Сбербанк, ФРИИ, Scalerator, Стартех, Агама, Агротех, MUIV.LAB, Астана Хаб, Терриконовая долина, Agama, ТУСУР, СВФ, 2innovations.ru, Прорыв, КЛИК.

www.likhachevvasilii.com/

Старший Трекер, Трекер, Эксперт

- супервизия трекеров, контроль трекинга
- диагностика и экспертная оценка проектов для отбора в акселератор
- трекинг стартапов
- развитие стартапов по технологиям: Customer Development, Lean Startup, Growth Hacking
- контроль постоянного развития проектов и достижения ими поставленных целей
- проверка гипотез ценности, поиск оптимальных каналов продаж через HADI-циклы
- отбор параметров для оптимального MVP
- обучение и коучинг лидеров проектов
- контроль составления бизнес-моделей и проверки гипотез ценности и роста
- отработка стартапов по личному алгоритму трекинга

Достижения:

- рост проектов до 8x
- пилоты с Ubisoft, Netflix Animation, Nvidia omniverse, Iomvp
- 1000 часов оплачиваемого трекинга

- рассмотренность более 300 проектов
- разработал, протестировал и внедрил собственный алгоритм трекинга
- сертификат трекера ФРИИ
- сертификат трекера СВФ
- сертификат Stanford Idea2Market
- эксперт Google for Startups
- эксперт Агентство Инноваций Москвы

Январь 2018 —
настоящее время
5 лет 5 месяцев

Проектная деятельность

Product Manager, Project Manager

Проект с 04/19-по 02/20

Заказчик: Пивзавоз групп

Цель: диверсификация бизнеса, поиск новых рыночных ниш и стратегий

Задачи:

- подбор startup-команды;
- составление и корректировка бэклогов продуктов с заказчиком;
- финансовый анализ текущих проектов;
- составление бизнес-моделей;
- упорядочивание бизнес процессов
- проверка гипотез ценности и роста по новым рынкам и продуктам по методологии Customer Development;
- составление и проведение правильных интервью с пользователями;
- составление и корректировка бизнес-моделей;
- внедрение scrum в команду;
- составление отчетов и подготовка проектов к масштабированию

Результаты:

- выстроил технологию скоростную и качественную проверку гипотез в scrum
- отработал все приоритетные гипотезы в 4х различных бизнес-моделях
- нашел 2 перспективные бизнес-модели для дальнейшего масштабирования

Проект с 05/18-03/19

Заказчик: Частная пивоварня "БелоЯр"

Цель: создание конкурентоспособной, эффективной, масштабируемой розничной сети для продажи СТМ.

Результат:

- вывел проект в плюс, согласно запланированным срокам
- открыл 6 ТТ;
- подобрал и внедрил команду ТОП-менеджеров;
- прописал и частично автоматизировал бизнес-процессы;
- внедрил систему мотивации для подразделений
- внедрил товароучетную систему, Битрикс24, программу лояльности, систему бюджетирования и управленческого учета;
- создал экономически эффективную и конкурентоспособную розничную сеть;
- разработал ТЗ мобильного приложения "Автоматизация Управления Розницей"

Проект с 12/18 по 03/19

Заказчик: сеть пиццерий ItalianPizza

Цели:

1. Создание продающих элементов в ТТ: упаковка, ценники, видеоряд на телевизорах в ТТ, аудиоролик в ТЦ;
2. Создание кофейной зоны "под ключ".

Результат: цели, поставленные заказчиком достигнуты

PZG Group

Исполнительный директор

PZG Group, 57 розничных торговых точек, 3 объекта общественного питания, штатная численность в управлении свыше 350 человек

Должностные обязанности:

- выполнение плана по чистой прибыли;
- подбор выдающихся профессионалов в команду;
- полное операционное управление розничным бизнесом;
- управление доходностью, издержками, анализ себестоимости, продаж и ключевых показателей эффективности;
- поиск, отбор, адаптация, обучение персонала, оценка работы и карьерное развитие сотрудников;
- разработка и контроль над соблюдением стандартов обслуживания;
- решение административных вопросов;
- внедрение маркетинговых программ, утверждение акций;
- управление смежными подразделениями: Техслужба, Айти-отдел, Маркетинг, Категорийные менеджеры, Административный персонал, Колл-центр.

Достижения:

- выполнял план по чистой прибыли;
- собрал и замотивировал команду крутых профессионалов, достигающих выдающихся результатов;
- открыл 38 торговых точек, в т.ч. первый магазин в сети формата самообслуживания;
- открыл и развил новое направление HoReCa (ItalianPizza24 на Агрономической и на Ракетной), начиная с подготовки бизнес-плана, подбора технологического оборудования, организации снабжения, маркетингового сопровождения и до утверждения меню и перевода объектов в операционную фазу;
- выступал на конференциях "Секреты Пив&Ко" в качестве спикера;
- перевел стандарты компании в онлайн-режим;
- разработал и внедрил сквозную систему KPI;
- внедрил систему независимых чек-листов и тайного покупателя;
- внедрил новую программу лояльности для клиентов;
- создал call-центр, организовал систему доп.продаж;
- оптимизировал затраты на техническое обслуживание ТТ, затраты на обслуживание кассового оборудования, затраты на логистику до ТТ, на транспортировку сотрудников и прочее;
- оптимизировал ФОТ за счет оптимизации графиков работы торгового персонала;
- за счет изменения системы мотивации увеличил объем продаж высокомаржинальной продукции.

Опыт работы

Должности

Должности:

Май 2012-Декабрь 2012 Руководитель отдела продаж, ООО "Технотел"

Февраль 2011-Май 2012 Торговый представитель, ООО «ТОМ - УПИ»

Ноябрь 2009-Ноябрь 2010 Военнослужащий, ВС РФ

Февраль 2009-Июль 2009 Управляющий розничной сетью, ООО "Пивкоff"«Кейтеринбург»

Январь 2005-Январь 2009 Работа в ресторанном бизнесе (бармен, официант, повар, административные должности).

Образование

Высшее

2016

Высшая Экономическая Школа

Mini-MBA "Менеджер"

2009

Уральский Государственный Экономический Университет
Факультет техники и технологии пищевых производств, Инженер-технолог

Повышение квалификации, курсы

2022	Школа продуктового трекинга ФРИИ
2021	Школа корпоративного трекинга ФРИИ
2021	Idea2Market Stanford University
2020	Школа трекеров Академия трекеров
2019	Школа трекеров СВФ

Ключевые навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — C1 — Продвинутый		
Навыки	Product Management	Управление проектами	Project management
	Ведение переговоров	Английский язык	

Дополнительная информация

Обо мне	Навыки: <ul style="list-style-type: none">• английский advanced• знаю и успешно применяю методологию Customer Development, Growth Hacking;• применяю Agile методы управления проектами для максимально эффективного достижения результата;• умею увидеть и понять проблемы стартапов, помогаю найти путь решения этих проблем;
---------	---