

# Curriculum Vitae

## Olga Pigareva

Master of Science

Angewandte Mathematik und Physik



### **Persönliche Daten**

Geburtsdatum: 06.04.1985  
Staatsangehörigkeit: Russische Föderation  
Arbeitserlaubnis: Deutschland und EU, gültig bis 04.12.2017 und wird verlangt

### **Kenntnisse, Fähigkeiten**

DV-Kenntnisse:	HTML5: CSS3, Bootstrap, SASS: JavaScript, JQuery, Ajax, Json: SQL: PhpStorm, Git: MS Office: MS Project: Jira: Google Analytics:	Fortgeschrittene Kenntnisse Fortgeschrittene Kenntnisse Grundkenntnisse Erweiterte Kenntnisse Erweiterte Kenntnisse Expertenkenntnisse Fortgeschrittene Kenntnisse Expertenkenntnisse Fortgeschrittene Kenntnisse
----------------	--	---

Sprachen:	Russisch: Muttersprache Englisch: C1 Deutsch: B2
-----------	--

Weitere Fähigkeiten:

- CRM & Projektmanagement (Scrum, Agile)
- Spezifikation und Vorbereitung von Aufgaben für das IT-Team
- Geschäftsprozessoptimierung gemäß COPC, ISO 9001 und PMP
- Team Building- und Führungskompetenzen
- Erstellung von Präsentationen
- Organisationstalent
- Erstellung von Metriken und Statistiken und deren Analyse

### **Eintrittstermin**

Frühestmöglicher Eintrittstermin: Ab sofort

## Berufserfahrung

01/2016 – 01/2017	<b>Selbständig, Köln</b> Funktion: Leiterin Marketing and Sales <ul style="list-style-type: none"><li>– Web-Seiten Entwicklung von Grund auf neu</li><li>– Kundenanforderungsanalyse und –unterstützung</li><li>– Entwicklung eigenes Startup-projektes zur IT-Personalvermittlung</li></ul>
12/2014 – 01/2016	<b>Priority Health Germany GmbH, Köln</b> Funktion: Leiterin Marketing and Sales <ul style="list-style-type: none"><li>– Management des Projektes zur Entwicklung einer neuen Internetpräsenz</li><li>– Planung und Leitung Online-Marketing</li><li>– Aufbau und Leitung Marketing &amp; Sales Team</li></ul>
07/2013 – 09/2014	Umzug nach Deutschland, Integration und Sprachkurs
01/2011 – 06/2013	<b>Telecontact (www.telecontact.ru), Moskau</b> Funktion: Projektleitung der CRM Abteilung (ISO 9001, COPC, PMI) <ul style="list-style-type: none"><li>– Betreuung und Beratung der Partner</li><li>– Erstellung statistischer und analytischer Reports</li><li>– Erstellung der fachlichen Anforderungen an IT-Teams</li><li>– Aufbau und Leitung des Sales Team (ca. 500 Personen)</li></ul>
04/2010 – 01/2011	<b>FALT-Dynamic (www.falt-dinamika.ru), Moskau</b> Funktion: Leitung des Software-Entwicklung Teams <ul style="list-style-type: none"><li>– Entwicklung von Businessplänen, Reports und Präsentationen</li><li>– Zertifizierung der Geschäftsprozesse im Unternehmen nach ISO 9001</li><li>– Leitung der IT-Teams</li></ul>
08/2006 – 04/2010	<b>Innovation Center vom Moskauer Physikalisch-Technischen Institut, Moskau</b> Funktion: Projektleitung <ul style="list-style-type: none"><li>– Organisatorische Abwicklung von IT-Projekten in der Seed-Phase</li><li>– Erarbeitung von Businessplänen und Präsentationen</li><li>– Geschäftsprozessanalyse und Zertifizierung nach ISO 9001</li></ul>

## Studium

09/2006 – 06/2008	Moskauer Physikalisch-Technisches Institut (Staatsuniversität) Studium der Angewandten Mathematik und Physik Schwerpunkt: Management- und Systemanalyse Abschluss: Master of Science (anerkannt in Deutschland)
09/2002 – 06/2006	Moskauer Institut für Physik und Technologie (Staatsuniversität) Studium der Angewandten Mathematik und Physik Schwerpunkt: Physikalische Prozessmodellierung Abschluss: Bachelor of Science (anerkannt in Deutschland)

## Projekterfahrung (Beispiele)

<b>Zeitraum:</b>	11/2015 – 01/2017
<b>Kunde/Branche:</b>	ltpersonalvermittlung.de /
<b>Rolle/Einsatz als:</b>	Frontend Developer&Projektleiterin
<b>Auftrag/Projektbeschreibung:</b>	Erstellung eines Businessplans und Entwicklung der Internetpräsenz, welches den Erwartungen potenzieller Kunde entspricht.
<b>Aufgabe:</b>	Entwicklung des Businessplans Programmierung der Internetpräsenz (HTLM 5, CSS3, Bootstrap, Javascript) Content Management
<b>Zeitraum:</b>	12/2014 – 01/2016
<b>Kunde/Branche:</b>	German Medical Access / Online-Buchungsplattform
<b>Rolle/Einsatz als:</b>	Produkt Managerin
<b>Auftrag/Projektbeschreibung:</b>	Erstellung von Anforderungen für die neue Online-Buchungsplattform und Koordinierung der Kommunikation mit den externen Softwareentwicklern.
<b>Aufgabe:</b>	Online-Marketing (Google Adwords, Google Analytics) Management und Abstimmung zwischen IT und Fachabteilungen Erstellung von IT-Anforderungen und Beschreibung der Fehler Content Management
<b>Zeitraum:</b>	01/2011 – 06/2013
<b>Kunde/Branche:</b>	Rusbeauty, OTTO Group / Direktmarketing
<b>Rolle/Einsatz als:</b>	Projektleiter
<b>Auftrag/Projektbeschreibung:</b>	Die Anzahl der Service Mitarbeiter mussten mit der Anzahl der Service Anfragen skalieren um ein bestimmtes Service Level zu gewährleisten. Für dieses Problem galt es eine Lösung zu finden und zu etablieren. Die Teamgröße betrug ca. 250 Mitarbeiter bei einem Projektbudget von ca. 500 000 Euro pro Monat.
<b>Aufgabe:</b>	Design, Konzeption und Implementierung eines geeigneten CRM-Systems Management und Abstimmung zwischen IT und Fachabteilungen Planung und operative Steuerung des Projekts in allen Projektphasen Implementierung von internationalen Standards (ISO 9001, COPC, PMI) Tägliche Kontrolle des operativen Call-Center-Betriebes Aufbau und Pflege von langfristigen Planungen, Budgets und Statistiken Unterstützung des Teams zur Erreichung Projektziele Individuelles Praxiscoaching
<b>Zeitraum:</b>	06/2011 – 06/2013
<b>Kunde/Branche:</b>	Transkredit Bank / Telesales
<b>Rolle/Einsatz als:</b>	Projektleiter
<b>Auftrag/Projektbeschreibung:</b>	Entwicklung eines Outbound Telesales Projekts mit sehr hohen KIPs in Sales. Implementierung eines ständigen Informationsflusses zwischen den einzelnen Abteilungen im Unternehmen. Die Teamgröße betrug ca. 250 Mitarbeiter bei einem Projektbudget von ca. 500 000 Euro pro Monat.
<b>Aufgabe:</b>	Design, Konzeption und Implementierung eines geeigneten CRM-Systems Management und Abstimmung zwischen IT und Fachabteilungen Konzeption und Durchführung von Sales Schulungen Implementierung des Unternehmensstandards (ISO 9001, COPC, PMI) Tägliche Kontrolle des operativen Call-Center-Betriebes Überwachung, Reporting und Analyse von projektrelevanten KPIs Technische Planung und Steuerung von CRM-Projekten Zusammenarbeit mit den internen Fachabteilungen

- Zeitraum:** 04/2010 – 01/2011  
**Kunde/Branche:** FALT-Dynamic / 3D-Grafikdesign für Internationaler Luft- und Raumfahrtsalon (Die MAKs)  
**Rolle/Einsatz als:** Projektleiter  
**Auftrag/Projektbeschreibung:** Entwicklung einer neuen Webseite für den Kunden MAKs. Auf dieser Webseite wurde dem Webseitenbesucher eine Führung sowie die Präsentation der aktuellen Raumfahrzeuge 3D Form angeboten. Die Teamgröße betrug ca. 50 Mitarbeiter.  
**Aufgabe:** Tagesgeschäft und Projektleitung  
Entwicklung von Businessplänen  
Abstimmung zwischen Softwareentwickler, Grafiker und Kunde  
Vorbereitung der Berichte und Präsentationen mit den Aktionären
- Zeitraum:** 04/2010 – 01/2011  
**Kunde/Branche:** FALT-Dynamic / Mathematische Modellierung der Helikopterleitung in extreme Situationen  
**Rolle/Einsatz als:** Projektleiter von Software-Entwicklung im Bereich Luftfahrtsimulation  
**Auftrag/Projektbeschreibung:** Aufbau des innovativen Unternehmens, in dem die Universität ein wissenschaftliches Team und ein Softwareentwicklungs-Team zusammenarbeiten. Die Teamgröße betrug ca. 50 Mitarbeiter.  
**Aufgabe:** Entwicklung von Businessplänen und Investorensuche  
Koordination der Zusammenarbeit von den Teams  
Marktanalyse  
Erstellung von Machbarkeitsstudien
- Zeitraum:** 01/2010 – 01/2011  
**Kunde/Branche:** Sportgeschäfte/Sport  
**Rolle/Einsatz als:** Projektleiter und Berater  
**Auftrag/Projektbeschreibung:** Durchführung von Projektleitungsaktivitäten bei der Anfertigung eines Schlagstärkemessungs-Produktes. Dieses Produkt misst die Stärke, die Richtung des Schlages und welcher Körperteil davon betroffen ist.  
**Aufgabe:** Analyse des Marktes und finanzielle Planung  
Organisatorische Abwicklung des Projekts  
Entwicklung der Strategie in Bezug auf die eingesetzten Technologien  
Geschäftskorrespondenz und Durchführung von Präsentationen
- Zeitraum:** 08/2007 – 11/2009  
**Kunde/Branche:** Intel Education / Innovatives hochtechnologisches Geschäft  
**Rolle/Einsatz als:** Projektleiter  
**Auftrag/Projektbeschreibung:** Organisierung der Arbeit des Inkubators bezüglich neuer Technologien, wo Studenten, Professoren und große Firmen in der Zusammenarbeit neue innovative Start-ups gründen können.  
**Aufgabe:** Suche und Selektion von Ideen mit großen Potential  
Organisatorische Abwicklung der Projekte  
Entwicklung der Strategie in Technologie  
Ermittlung der Stakeholder sowie Leitung der Kommunikation

Olga Pigareva