



Михалёв Дмитрий Алексеевич

Мужчина, 32 года, родился 15 ноября 1989

+7 (950) 0007979 — предпочитаемый способ связи • WhatsApp, Telegram (@Dmitrii_Mihalev), email.

411191114@mail.ru

Другой сайт: <https://vk.com/mertin1989>

Проживает: Санкт-Петербург, м. Площадь Восстания

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер IT-проектов

100 000
руб.

Специализации:

- Менеджер продукта
- Руководитель проектов

Занятость: проектная работа, полная занятость

График работы: удаленная работа, полный день, сменный график

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 8 лет 7 месяцев

Январь 2021 —
Август 2022
1 год 8 месяцев

Омега

Санкт-Петербург, omegafuture.ru/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, IT-консалтинг

Менеджер по управлению проектами(менеджер по продажам)

Участвовал в проектах по внедрению Комплексных информационных систем.

Взаимодействовал с представителями Заказчика на этапах разработки, внедрения и сопровождения комплексных информационных систем

Ведение и актуализация проектной документации по проекту.

Ежедневное взаимодействие с членами проектных команд, обсуждение проблем и решений по программным продуктам.

Разработка коммерческих предложений по проектам потенциальных Заказчиков.

Проведение встреч и презентаций (вк и очно).

Координация presale-активностей.

Заключение договоров.

Разработка технических заданий, ФТТ, БФТ, ЧТЗ(ТЗ) другой проектной документации для Заказчиков(B2G,B2B).

Решение существующих проблем, кризис — менеджмент.

Обеспечивал своевременное согласование, утверждение и последующую сдачу проектной, финансовой документации, актов выполненных работ и технических актов по завершенным этапам подрядных договоров в соответствии со стандартами компании (СМК).

Знаком с различными системами управления проектами (YouTrack), методологией управления Kanban (Битрикс24).

Работал в 1С Документооборот(внедрял), MS Office.

Помогал Заказчикам в выборе серверных мощностей под Комплексные информационные системы.

Одновременно вел от 5 до 15 (несколько крупных и много небольших проектов)

Январь 2016 —
Ноябрь 2019
3 года 11
месяцев

ООО Связьторг №1

Санкт-Петербург, svztorg.ru/ru/

Металлургия, металлообработка

- Металлические изделия, металлоконструкции (продвижение, оптовая торговля)

Телекоммуникации, связь

- Оптоволоконная связь

Начальник отдела продаж

Выполнение планов продаж отдела.

Реализация мероприятий, направленных на увеличение продаж.

Личный контроль и сопровождение важных сделок ОП.

Подбор, обучение и мотивация сотрудников ОП

Координация и контроль работы сотрудников ОП.

Индивидуальный разбор типовых и важных сделок ОП.

Объяснение и контроль соблюдения регламентов компании новым сотрудникам.

Контроль дебиторской задолженности ОП

Контроль документооборота ОП

Ведение переговоров на самых высоких уровнях руководства.

Изучение рынка и продукции конкурентов, знание их слабости/преимущества для корректного использования в качестве аргументов в беседе с ключевыми клиентами ОП

Так же на должности РОП вел закупки ОП, и иногда замещал ОЗ.

Обучение менеджеров по закупкам

Ведение переговоров с ключевыми поставщиками компании.

Выполнение основных обязанностей менеджера по закупке на период замещения в отпуске либо на больничном

Поиск новых поставщиков

Получение оптимальных условий по договорам.

Контроль за исполнением контрактов, обеспечение выполнения сроков заказов

Анализ счетов и технико-коммерческих предложений от поставщиков

Экономическое обоснование закупок

Анализ статистических данных закупок, оптимизация складских запасов

Контроль документооборота, взаиморасчеты с поставщиками в 1C, thunderbird

Ведение сверок и претензионной работы

Выявление и контроль рисков, вызывающих срывы сроков поставок и принятие мер по их предупреждению

Постоянная работа над снижением стоимости закупаемой продукции.

Август 2015 —
Январь 2016
6 месяцев

ООО Связьторг №1

Санкт-Петербург, svztorg.ru

Металлургия, металлообработка

- Металлические изделия, металлоконструкции (продвижение, оптовая торговля)

Телекоммуникации, связь

- Оптоволоконная связь

Товары народного потребления (непищевые)

- Стройматериалы, сборные конструкции для ремонта и строительства (производство, монтаж, сервис, ремонт)

- Стройматериалы, сборные конструкции для ремонта и строительства (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по продажам

Ведение коммерческих переговоров с клиентами в интересах компании.
Участие в разработке стратегии продаж.
Увеличение объема продаж.
Подготовка, запуск и сопровождение проектов.
Организация и контроль процесса ведения продаж.
Формирование планов производства на неделю/месяц/год.
Контроль отгрузки готовой продукции.
Контроль поступления денежных средств.
Контроль и снижение дебиторской задолженности.
Составление отчетности.
Мониторинг конкурентов и рыночной ситуации;

Июнь 2014 —
Август 2015
1 год 3 месяца

ООО Полный дом

Санкт-Петербург, pdom-spb.ru/

Телекоммуникации, связь

- Оптоволоконная связь

Товары народного потребления (непищевые)

- Стройматериалы, сборные конструкции для ремонта и строительства (продвижение, оптовая торговля)

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Строительство объектов телекоммуникационной отрасли

менеджер по продажам

Холодные звонки

Обработка входящих звонков и заявок.

Работа с "теплой" базой

Ведение и расширение существующей клиентской базы,

выяснение потребностей клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласование заказов с клиентом в соответствии с его потребностями.

Работа с входящими клиентами (входящие звонки, обращения через сайт, мессенджеры, электронную почту)

Оформление договоров и выставление счетов в 1С

Построение доверительных отношений с клиентами для повторных продаж.

Контроль отгрузки готовой продукции.

Контроль поступления денежных средств.

Контроль и снижение дебиторской задолженности

Январь 2014 —
Июнь 2014
6 месяцев

Окна века

veka-spb.ru

Менеджер тендерного отдела

Мониторинг сайтов, торговых площадок, занимающихся проведением государственных и коммерческих тендеров;

- поиск и подбор тендера в соответствии с особенностями деятельности компании;

- регистрация на торговых площадках;

- анализ экономической выгоды участия в тендере;

- информационная поддержка;

- деловая переписка, ведение переговоров с организаторами тендеров, разъяснения документации;

- информационная поддержка и участие в подготовке пакета документов (по технической части);

- сотрудничество с отделами по специфике и ценообразованию продукции, которая предлагается;

- анализ заявок на их соответствие действующему законодательству (ФЗ-94, ФЗ-223) и последующее оформление;

- информирование об условиях поставки, гарантиях, необходимых сертификатах, лицензиях для участия в тендерах;

- работа на электронных торговых площадках;
- контроль за прохождением торгов по каждому этапу (в том числе on-line): рассмотрение заявок от участников, подведение итогов, подписание договоров;
- отчетность по результатам тендера.

Январь 2013 —
Январь 2014
1 год 1 месяц

НК-Групп

Санкт-Петербург, /nk-grouppltd.ru/

Телекоммуникации, связь

- Оптоволоконная связь

Менеджер по оптовым продажам

Работа с клиентской базой B2B, поиск новых клиентов, выполнение плановых показателей продаж.

Работа с входящими обращениями Клиентов (телефонные звонки, интернет заявки, почта)

Ведение клиентской базы. Привлечение потенциальных клиентов, создание и активное развитие собственной клиентской базы

Составление коммерческих предложений, подбор аналогов продукции.

Контроль за исполнением условий, прописанных в договорах.

Контроль оплаты, отгрузки и доставки товаров, поступления закрывающих документов

Координация логистики, контролирование выполнения заказов на производстве

Работа в 1С

Образование

Бакалавр

2015

Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики, Санкт-Петербург

190600, Инженер транспорта и технологического оборудования

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — A1 — Начальный

Навыки

Деловая переписка Грамотная речь Управление проектами

Проведение презентаций Деловая коммуникация

Умение работать в команде Пользователь ПК

Работа с большим объемом информации Делопроизводство

Продажа комплексных проектов КИС Ведение переговоров

Документооборот PMBOK Kanban youtrack ECM

Опыт вождения

Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне

Коллеги, добрый день!

Меня зовут Михалев Дмитрий, и я хочу стать высококвалифицированным специалистом по внедрению различных it систем.

Мне интересны проекты Data Science, Narrow AI (Слабый ИИ) Квантовые вычисления, ML, WEB 3.0.

Я продвинутый пользователь ПК, веду 2 пет проекта на Python, достаточно хорошо знаком с Linux (администрирую свой VPS сервер) понимаю web технологии, и принципы построения технической архитектуры различных it систем.

На следующем месте работы хочу стать сертифицированным специалистом по управлению проектами.

Проактивен и обладаю аналитическим складом ума.

Коммуникабелен (опыт работы в команде), веду здоровый образ жизни.

Кто хочет — ищет способы, кто не хочет — причины.

Esse quam videri.