



Ким Андрей

Мужчина, 26 лет, родился 29 апреля 1996

+7 (985) 9506395 — предпочитаемый способ связи • основной
shock_dk1@mail.ru

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Бизнес-аналитик

Специализации:

— Аналитик

Занятость: стажировка, полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 5 лет 7 месяцев

Ноябрь 2020 —
Март 2022
1 год 5 месяцев

GetJobFast – сервис по быстрому поиску работы.

getjobfast.ru

Бизнес-аналитик

Результаты:

- 1) Time to market от идеи до запуска MVP сервиса 5 недель благодаря применению Agile методик.
- 2) Контролировал и тестировал результаты разработки.
- 3) Написал CJM, use case. Пользовательские инструкции.
- 4) Никаких capex расходов, только opex.
- 5) Все работы координируются дистанционно, backlog ведётся в Trello.
- 6) Нет холодных продаж - снижает стоимость 1 лида.
- 7) Стабилизировал процессы до автономного состояния менеджеров, на проект в течение недели тратится 2 часа.
- 8) Привлёк юриста для составления договора на услуги, по которому возможна упрощённая система налогообложения (самозанятый 4% налога).
- 9) Генерация лидов происходит через несколько каналов, включая рекламу по людям, находящимся в данный момент в активном поиске работы.

Декабрь 2020 —
Март 2021
4 месяца

Cozy Home – интернет-магазин текстильной продукции.

Москва, cozyhome.ru/

Руководитель отдела продаж

Организовал работу в реалиях стартапа.

Результаты моей работы:

- 1) Собрал требования команды к CRM системе. Составил сравнительную таблицу. Итог: выбрал RetailCRM. Ранее использовалась внутренняя CRM Tilda.
- 2) Интегрировал на техническом уровне в CRM систему дополнительные сервисы, такие как:

- службы доставки, платёжные системы, ip телефония, службы омниканального общения с клиентами. Изучил документацию к API, создал ключи, с учётом необходимых разрешений.
- 3) За счёт настройки воронки продаж, скрипта обработки заказов — сократил время обработки лидов с 12-15 минут до 1,5 минут.
- 4) Составил должностные инструкции, инструкции по работе с сервисами, с CRM системой. Нанял и обучил 2х менеджеров по продажам. Обучил технике SPIN продаж.
- 5) Составил скрипт продажи, сделал его нагляднее с помощью hyper-script.

Август 2018 —
Октябрь 2020
2 года 3 месяца

Euromedservice – оборудование для салонов красоты.

Москва, www.emscorp.ru

Менеджер по работе с клиентами

- 1) Брифовал клиента.
в итоге составлял бизнес модель клиента, с учётом:
- стоимость аренды- полезная площадь помещения- сезонность- месторасположение- проходимость- целесообразность конкретных процедур- классность, исходя из окружающей инфраструктуры и ЦА.
Рассчитывал нужное количество рабочих мест.
- 2) Добавил неиспользуемый ранее канал продаж Instagram. Разработал скрипт и быстрые ответы. Корректировал по необходимости.
За счёт нового канала увеличил объём продаж на 7% по сравнению с прошлыми периодами.
- 3) Изменил бизнес-процесс для облегчения взаимодействия с клиентами. Вместо 100% общения через e-mail, стало ~80% через мессенджеры.
- 4) Создавал искусственный спрос. Взаимодействие с аутсорс службами по генерации звонков определённым дилерам для создания искусственного спроса по новым реализуемым позициям.

Август 2016 —
Июнь 2018
1 год 11 месяцев

Decathlon – ритейлер спортивных товаров.

Москва, www.decathlon.ru

Руководитель торгового сектора

Результаты и достижения:

- 1) Зона ответственности под моим руководством достигла первого места среди всех магазинов Москвы по параметру % от общей выручки магазина.
- 2) Внёс вклад в развитие доставки в Декатлоне. Составил инструкции по использованию сервиса Достависта. Описал решения возможных нештатных ситуаций. Обновлял информацию при необходимости.
- 3) Ведение миссии остатков на магазин (Топ-3 за 3 месяца по проценту остатка = 4%, в среднем 6%. Чем ниже остаток, тем меньший платёж по кредиту за товар. Полки свободны и работают на продажу новых коллекций с большей маржинальностью).
- 4) Выстроил коммуникацию с другими отделами для составления масс-плана на магазин для увеличения продаж.
- 5) Попал в фокус-группу из 10 человек по тестированию новых моделей для реализации в

Декатлон Россия, в рамках тестирования всё общение на английском. Отправлял еженедельные отчёты использования товаров на протяжении 30+ дней.

Образование

Бакалавр

2023

МАИ

«Авиационные, ракетные двигатели и энергетические установки», Технология производства двигателей летательных аппаратов

Повышение квалификации, курсы

2022

practicum.yandex.ru

practicum.yandex.ru, qa-engineer

2021

skillbox.ru

skillbox.ru, «Руководитель digital-проектов»

2021

skillbox.ru

skillbox.ru, Профессия Бизнес-аналитик

2021

practicum.yandex.ru

practicum.yandex.ru, Excel для работы

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — A2 — Элементарный

Навыки

Аналитика продаж

Деловое общение

Заключение договоров

Управление проектами

Дополнительная информация

Обо мне

теги: #Jira #Trello #Scrum #Miro #Figma #Excel #CRM-системы #интеграции #BPMN2.0
#Python #основы ручного тестирования

Добрый день!

Из soft skills выделяю:

— Любовь к общению с разными людьми. Найти верный "подход" к человеку - как основная цель.

— Системная фиксация любой информации. Лучше поставить записку, чем держать в голове.

— Интерес к отрасли и проектам Telecom и IT и готовность погружаться в технические детали.

— Системное мышление и сильные аналитические навыки. В любой ситуации могу сгенерировать несколько исходов событий.

— Благодаря опыту в продажах получил умение - аргументированно, бесконфликтно доносить свою точку зрения.

Из hard skills:

- умение понятным и простым языком отображать желаемые изменения в процессах с помощью Miro / google diagrams / текстом. В форме use case, user story.
- умение работать в Trello, Jira, Excel.
- знание о принципах работы в командах Agile (Scrum).
- понимание принципов разработки it-продуктов.

На данный момент реализовываю собственное мобильное приложение по поиску работы.

Тезисно:

- интерфейс ~ интерфейсу Tinder;
- Свайп влево = отказ от вакансии;
- Свайп вправо = откликнуться на вакансию = отправить своё резюме по вакансии;
- Вакансии в приложении генерируются из нескольких источников: hh.ru, superjob.ru, avito.rabota.

Подаю заявки в МТС-Гараж на 2 проекта.

Чему обучился:

1) Прошёл курс skillbox.ru "Руководитель digital-проектов".

полное описание курса доступно по ссылке: <https://clck.ru/XbiGK>

из курса узнал:

- как в целом проходит разработка проектов;
 - про азы тестирования - тестировал формы обратной связи. <https://clck.ru/ECtHG>
- Благодаря курсу начал всё планировать в Trello.

2) Skillbox. Профессия Бизнес-аналитик.

ссылка на курс <https://skillbox.ru/course/profession-business-analyst/>

100% блок Бизнес-анализ.

100% блок Системный аналитик с нуля.

3) Прошёл курс practicum.yandex.ru "Инженер по тестированию".

По информации из курса уже написал тест кейсы для сайта одного из проектов МТС — "МТС Маркетолог".

тест кейсы доступны по ссылке: <https://clck.ru/XbiGm>

Часть багов уже пофиксили.

Написал простой автотест в Selenium IDE для "накрутки" просмотров видео TikTok.

файл автотеста доступен по ссылке:

<https://clck.ru/XbiGw>

скрин кода:

<http://joxi.ru/Vrwl79YI79J8om>