



Салих-Заде Анар Фуадович

Мужчина

+7 (929) 7949616 — предпочитаемый способ связи • Telegram, Viber, WhatsApp
salikhzade.a@gmail.com

Проживает: Ульяновск

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Бизнес - аналитик; Руководитель проектов.

Специализации:

- Аналитик
- Руководитель строительного проекта
- Руководитель проектов
- Руководитель группы разработки
- Руководитель отдела клиентского обслуживания

Занятость: проектная работа, частичная занятость, полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 13 лет

Июнь 2022 —
настоящее время
4 месяца

Международная автомобильная консалтинговая компания АвтоБосс (ООО "АвтоБосс")

Москва, a-boss.ru

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Автомобильный бизнес

- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

Ведущий бизнес-аналитик

- Аудит 1С и бизнес - процессов компании
- Составление дорожной карты проекта
- Моделирование бизнес-процессов по собранной информации. (BPMN 2.0, Процесс, EPC)
- Разработка архитектуры систем
- Разработка алгоритма, документации, требований, технических заданий для исполнителей
- Коммуникация между заказчиком и исполнителем, постановка задач.
- Тестирование продукта в опытной и промышленной эксплуатации
- Подготовка учебного материала
- Обучение сотрудников

Задачи:

Повысить прибыльность предприятия за счет создания ИТ системы, позволяющая быстро искать запасные части и расходные материалы, определять оптимальную цену заказа, срок заказа, минимизировав влияние человеческого фактора.

За счет реинжиниринга бизнес - процессов, предоставление информации по товарам и услугам клиенту через систему 1С:Предприятие. Автоматизация системы подбора з/ч запасных частей, автозаказ, контроль логистики, автоматизация системы переоценки товаров на складах,

контроля и реализации неликвида. Автоматизация основных бизнес- процессов сотрудников сервиса (МК, АС, СОЗЧ), контроль показателей времени, наполняемости (SR,SL) на существующей базе 1С. Автоматизация контроля выполнения плана продаж, маржинальности и планов закупки от любых поставщиков в зависимости от бонусной системы.

Система разработана и построена с учетом ГОСТ ISO 9000-2011, позволяет автоматизировать процессы управления менеджментом качества, вся аналитика и контроль проходит через 1С.

Июнь 2019 —
Август 2022
3 года 3 месяца

ООО УК "Авторай"

Ульяновск, avtoray.ru

Руководитель департамента по управлению бизнес - процессами, Бизнес-аналитик

1. Управление департаментом по бизнес-процессам;
2. Управление проектами (Agile - Scrum, Kanban; Битрикс24, Jira, Trello, Google Task; Figma);

- Сбор информации и формализация этой информации
- Анализ потребностей клиента - заказчика
- Составление дорожной карты проекта
- Моделирование бизнес-процессов по собранной информации. (BPMN 2.0, Процесс, EPC)
- Анализ эффективности и выработка предложений по оптимизации.
- Разработка алгоритма, документации, требований, технических заданий для исполнителей
- UX/UI дизайн
- Составление пошагового UF и CJM
- Подготовка и проведение презентаций
- Запуск MVP
- Коммуникация между заказчиком и исполнителем, постановка задач.
- Тестирование продукта в опытной и промышленной эксплуатации
- Подготовка учебного материала
- Обучение сотрудников

Задачи:

- Оптимизация бизнес-процессов и оцифровка бизнеса
- Автоматизация ценообразования и создания выгодного предложения для клиентов - "Здесь и сейчас"
- Создание CRM системы СТО
- Внедрение системы маркировки "Честный знак"
- Создание сайта компании

Достижения основные:

1. Реструктуризация департамента по бизнес - процессам, создание отдела проектирования и разработки. Позволило быстро, качественно и эффективно внедрять новые возможности и изменять процессы в ИТ системах.
2. Проектирование и создание нового функционала в ИТ системах компании, позволяющая осуществлять автоматический поиск запасных частей по всем имеющимся у поставщика источникам, с подбором аналогов и формирование актуальных конкурентных цен, автоматизация: закупки запасных частей, переоценки здесь и сейчас, реализация неликвида.

Создание калькулятора эффективности Акции - заведение акций через бизнес-процесс согласования в 1С, калькулятор эффективности на основе внутренних и внешних данных. Автоматический контроль ведения акции и система оповещения - уведомления о принятии необходимых мер в случае отклонения на ежедневной основе.

Плюсы системы:

Экономит время сотрудников, трудовые ресурсы компании;
Избавляет от «человеческого фактора» - лени, невнимательности при поиске запчастей;
Мастер - консультант (МП) предоставляет Клиенту БОЛЬШОЙ выбор запчастей с разным уровнем цен;
Повышает качество сервиса, делая его конкурентоспособным;
Способствует росту продаж;

Минусы системы:

Без электричества и "интернета" не работает.

3. Проектирование архитектуры CRM сервиса. Оптимизация и улучшение CRM в 1С.

- Оптимизация документов в 1С, ускоряет процесс поиска клиента в системе, отработки и фиксации.
- Создание "юзабельного" интерфейса документов.
- Оптимизация бизнес-процессов (как пример: Проактивный обзвон - автоматизация создания документов исходящих звонков и постановка задач сотрудникам на местах)

4. Управление проектом внедрения системы "Честный знак".

Полная интеграция системы в бизнес, описание, обучение, разработка и проектирование цифровых решений для удобства и работы с системой пользователями.

Увеличение скорости отработки по работе с системой в обход рекомендаций от "Честного знака" не меняющая логики и принципа работы.

Успешное коммуницирование с выездными проверками от Роспотребнадзора - без штрафов и договоренностей.

5. Сайт компании:

Создание архитектуры по взаимодействию внешних и внутренних пользователей, заказчиков и исполнителей, по использованию сторонних систем и коммуникаций для функционирования сайта

Создание единого стандарта бизнес - процесса "отработка лида через формы обратной связи с сайта компании через внутреннюю систему"

Создание единого положения, регламента, правил и приказов об официальном сайте в информационно - телекоммуникационной сети "интернет", "о наполнении информации, сроках и ответственных"

и многое другое... (в данном описании нет цифр - NDA)

Сентябрь 2017 —
Август 2021
4 года

StartUpLab

США, startuplab.pro

Мультифункциональный менеджер

Мультифункциональное участие в проектах:

1. Маркетинговый анализ продукта;
2. Анализ конкурентной среды;
3. Формирование ценностных предложений;
4. Тестирование ценностных предложений;
5. Анализ источников финансирования;
6. План развития бизнеса;
7. Презентация проекта;
8. Финансовая модель;

9. Инвестиционная модель;
10. Привлечение финансирования в проект;
11. Краудфандинг;
12. Подготовка проекта для участия в конкурсах и выставках;
13. Управление распределенной командой;
14. Подготовка технических заданий для разработки продукта;
15. Проведение переговоров с потенциальными покупателями продукта;
16. Исследование и разработка прототипов продукта;
17. Патентный поиск;
18. Регистрация патентов;
19. Защита интеллектуальной собственности;
20. Поиск партнеров;
21. Поиск инвесторов;
22. Финансовое план развития и оценка рисков;
23. Внедрение бюджетирования;
24. Стратегическое бизнес-планирование;
25. Оценка стоимости проекта;
26. Подготовка инвестиционных сделок;
27. Управление бюджетированием;
28. Управление маркетингом и продажами;
29. Обучение продажам и развитию новых рынков;
30. Консультации по развитию бизнеса.

Достижения (Ecopowercase.com):

1. Привлечение финансирования - 1 млн.руб.
2. Упаковка проекта и привлечение инвестора.
3. Полное управление проектом.
4. Продукт запатентован в США и России.

Октябрь 2015 —
Август 2017
1 год 11 месяцев

ООО "Сигард" cGuard IoT – российский производитель систем ГЛОНАСС/GPS мониторинга и M2M устройств и решений интернета вещей.

Ульяновск, cguard.ru

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (продвижение, оптовая торговля)

Директор по развитию

1. Построение операционных бизнес - процессов;
2. Организация сбытовой и трейд - маркетинговой работы;
3. Контроль за соблюдением гражданского, финансового и налогового законодательства;
4. Планирование и оценка эффективности текущей политики компании;
5. Контроль за финансовой и договорной документацией;
6. Управление персоналом, KPI;
7. Планирование и организация участия компании в публичных и профессиональных мероприятиях;
8. Контроль за экономической эффективностью, организацией производства, труда и управления;
9. Работа с зарубежными поставщиками;
10. Инициирование информационной поддержки компании в СМИ;
11. Проведение переговоров с первыми лицами государственных и коммерческих компаний;
12. Сотрудничество с поставщиками;
13. Договорная и претензионная работа.

Задачи от собственника:

- Аудит бизнеса

- Определение зон риска и зон роста
- Создание стратегии развития на 2-3 года
- Увеличение прибыльности
- Создание и внедрение оптимальных бизнес-процессов
- Создание отдела продаж и маркетинга

Ответственность за:

1. Долгосрочный, прибыльный рост. В подчинении 25 сотрудников: отдел продаж, отдел закупок, отдел маркетинга, отдел производства, R&D отдел, отдел сборки и технического обслуживания (ремонт), бухгалтерия.
2. Антикризисное управление и реанимация бизнеса. SWOT+TOWS анализ. Выбор и защита стратегии. Бюджетирование. Минимизацию издержек. Рост продуктивности.
3. Создание команды, бизнес-процессов, системы мотивации через KPI, система планирования и отчетности.

Достижения:

1. Оптимизация компании (штат, функционал, бизнес-процессы, площади, затраты). Рекрутинг компетентных сотрудников в отдел закупки и производства (количество брака сократилось с 6% до 0.5%), бухгалтерии. Для бухгалтерии разработал систему оптимизации затрат на производстве и учета в 1С (уменьшение налоговой нагрузки). Частичное сокращение штата, внедрена система обмена опытом и обучения (Один раз в неделю для сотрудников проводилось техническое обучение по продукции, что в последующем дало быстрый ответ на запросы клиентов по первому звонку), увеличение функционала некоторых сотрудников. Создана команда профессионалов-экспертов. Уменьшение занимаемой арендной площади без последствий для персонала. Ведение учета, планирование и обоснования затрат. Внедрение общей системы бюджетирования, так и для каждого отдела.

Сокращение операционных расходов на 36%.

2. Оптимизирован процесс закупки (отказ от дорогих швейцарских и американских электронных компонентов и переход без потери качества на южно корейского и китайского производителя) - уменьшение себестоимости на 25%, поиск новых поставщиков с системой отсрочки платежа. Внедрены новые продукты и каналы продаж, новая автоматизированная система ценообразования и скидок.

3. Перевод складского учета (запасов) из табличной части MS Excel в 1С: Комплексная автоматизация 2.0. Правильное формирование себестоимости продукции и списание в производстве. Оптимизация физического склада и передача единственному сотруднику под ответственность.

4. Продвижение продукции на мировой рынок (Индия, Мексика, Германия, Австралия, Иран, Саудовская Аравия, ОАЭ, США, Папуа - Новая Гвинея и др.). Основные продажи ВЭД на Ближний восток и страны СНГ. Заключил партнерство о содействии с Российско - Китайской палатой <http://www.chamber-rc.ru/ru/>, а так же с Центром поддержки экспорта Ульяновской области <http://www.ved73.ru>. Взаимодействие со всеми компетентными государственными структурами (Таможенная Служба, Министерство Обороны РФ и ФСБ). Обучение ВЭД отдела продаж и контроль по выполнению на всех этапах. Создание шаблонов ВЭД контрактов для работы по Инкотермс - 2010. Участие и победа в Региональной премии от Корпорации предпринимательства Ульяновской области в номинации "Лучший предприниматель экспортер 2016г". (1. <http://ulbusiness.ru/v-ulyanovske-nazvali-luchshego-predprinimatelya-2016-goda/> 2. <https://ulpressa.ru/2016/12/21/922419/> 3. <https://www.youtube.com/watch?v=HtgXi7h1S84> 4. <https://openbusiness73.ru/success-stories?tab=tab2016year>).

Рост клиентской базы на 17% и продаж на 20% при падении Российского рынка больше 45%.

Май 2013 —
Ноябрь 2014
1 год 7 месяцев

ООО «СМАРТ ТИМ» Компания эксперт в области интернет-маркетинга и разработки сервисов, продаж, бизнес-коучинга и консалтинга.

Ульяновск

Образовательные учреждения

- Тренинговые компании
- Бизнес-образование

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Исполнительный директор

Заместитель генерального директор (с августа - полная занятость)

Совместное управление с партнерами. Фактическое управление компании в лице Генерального директора. Выстраивание операционных процессов и коммерческой составляющей. Опыт управления процессами разработки и развития программных продуктов в области разработки систем с критическим временем ответа / систем реального времени с высокой чувствительностью к скорости ответа, на уровне управления процессом разработки, так и собственной технической грамотности.

1. Административное управление компанией со штатом 40 человек;
2. Управление проектами разработки и развития программных продуктов;
3. Организация эффективной работы и взаимодействия структурных подразделений;
4. Взаимодействия с компаниями-партнерами (сторонние разработчики ПО и др.);
5. Оптимизация бизнес-процессов разработки и взаимодействия;
6. Разработка эффективной стратегии развития и основных направлений плана развития Компании в рамках утвержденной концепции. Обеспечение прибыльности бизнеса Компании;
7. Развитие бизнеса, мониторинг и анализ тенденций на внутреннем и внешнем рынках;
8. Выявление резервов повышения эффективности деятельности предприятия; управление внедрением инноваций;
9. Организация расчета эффективности деятельности Компании; разработка проектов технической и административной модернизации;
10. Участие в планировании и бюджетировании проектов, контроль исполнения бюджета;
11. Управление персоналом: разработка и внедрение систем мотивации, оценки и обучения персонала;
12. Разработка положений, регламентов и других внутренних документов компании;
13. Составление отчетов о деятельности компании;

Достижения:

1. За 2 месяца реализовал продвижение "Народной ресторанной премии "Золотая вилка". 7 видео - интервью с рестораторами. 15 конкурсов. 20 опросов. Более 200 уникальных постов. Проведено маркетинговое исследование 120 ресторанов Ульяновска по 20 KPI. Охват 12000 человек в социальных сетях.
2. Продажа и разработка маркетинговых стратегий, создание или доработка сайтов для клиентов компаний. Среди клиентов: УЦТТ Наноцентр, ТестГен, Авторай, Марио, ЭКСО -ТПП, КИТ-Авто, Армада-Авто, Планшет73, Президент, Бодрый Стоматолог.
3. Разработка сценария, видеосъемка и монтаж 52 видеороликов, участие в создании и

разработке 10 brandbook, более 200 рекламных баннеров, более 1000 рекламных компаний в социальных сетях, Яндекс.Директ и Google AdWords.

Июль 2011 —
Апрель 2013
1 год 10 месяцев

ООО «УАЗ-Гараж» (оптовые и розничные продажи з/ч УАЗ, ВАЗ и ГАЗ по РФ). Продажа запасных частей по всей России. Продажа з/ч через интернет магазин www.uaz-garage.ru оптом и в розницу.

Ульяновск, autoprofi.1gb.ru

Розничная торговля

- Интернет-магазин

Автомобильный бизнес

- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)

Директор

Разработал и скоординировал оптимальный путь развития бизнеса с минимальными затратами.

1. Общее управление организацией
2. Управление подразделениями закупки, сбыта, внутренней службы безопасности.
3. Управление складской логистикой более 30 000 наименований.
4. Управление, стратегическое планирование, финансовое планирование, бюджетирование, маркетинг.
5. Подбор персонала, внедрение мотивационных схем.
6. Стратегический маркетинг.
7. Оперативное решение чрезвычайных происшествий.
8. Управление издержками, доходами.
9. Управление оборотными средствами, активами.
10. (Оборачиваемость дебиторской, кредиторской задолженности и запасов.)
11. Оптимизация направления, высвобождение денежных средств.

Достижения:

1. Участие в стартапе с первого шага. Создание компании с "0" - юридическое и бухгалтерское оформление по открытию компании, ведение на первоначальном этапе бухгалтерской отчетности.
2. Создание сайта и полное самостоятельное наполнение.
3. За 2 года на посту директора рост оборота с 0 до 7,6 млн. рублей в год при маржинальности 25%.
4. Обучил персонал работе с 1С, взаимодействию сайта с 1С, выстраиванию и подготовке отчетов, ведению БДР и БДДС, а так же ведению переговоров с партнерами и методикам продаж оптовым и розничным клиентам.
5. Передал полномочия директора доверенному лицу.
6. Продажа компании.

Февраль 2010 —
Январь 2011
1 год

Группа компаний "Капитал Консалтинг", бухгалтерское сопровождение, налоговая помощь, юридическая консультация, финансово-экономическое сопровождение, оценка, аудит, консультация физических и юридических лиц, ИТ-консалтинг, маркетинг. создание и сопровождение сайтов

Ульяновск

Образовательные учреждения

- Бизнес-образование

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги
- Юридическое обслуживание

Начальник финансово-экономического отдела

1. Оценка инвестиционных проектов в рамках сопровождение предприятий
2. Привлечение финансовых инструментов в рамках сопровождения предприятий
3. Бюджетирование
4. Бизнес-планирование
5. Оценка рисков

Достижения:

1. Внедрил в бизнес клиентов эффективную методику управления. Показал, какие скрытые резервы имеются в каждом бизнесе и как оптимизировать процессы, чтобы использовать собственные мощности на 100%.
2. Выявил главные причины, по которым многие предприятия не имеют роста или находятся в кризисной ситуации.
3. Дал конкретные практические инструменты, с помощью которых можно оптимизировать и трансформировать систему управления маркетингом, продажами, сервисом и персоналом.

Июль 2009 —
Февраль 2010
8 месяцев

ЗАО "АЛЕВ" Молочные продукты - от сыров до детских молочных продуктов. «АЛЕВ» является одной из ведущих компаний на этом рынке в Поволжье. Соевые продукты - компания является крупнейшим производителем в России.

Ульяновск, www.alev.ru

Продукты питания

- Молочная продукция (продвижение, оптовая торговля)
- Молочная продукция (производство)

Экономист по финансам

1. Подготовка документации и взаимодействие с банками и другими организациями по вопросам кредитования.
2. Взаимодействие с банками по вопросам размещения денежных средств, документальное сопровождение сделок. Расчет эффективности вложений.
3. Мониторинг инвестиционных проектов, анализ эффективности.
4. Взаимодействие с ведомствами по вопросам предоставления субсидий.
5. Ведение кредитного портфеля.
6. Отчетность по финансовой деятельности

Достижения:

1. В кризисный период инициировал и внедрил рефинансирование половины кредитного портфеля на сумму 490 млн.руб.
2. Привлек дополнительные денежные средства (субсидии) на модернизацию производства, 45 млн.руб.

Январь 2008 —
Декабрь 2008
1 год

ОАО "Автодеталь-Сервис" Запчасти для автомобилей УАЗ, ВАЗ, ГАЗ, карданные валы, коробки перемены передач, гидроусилители, тормоза в сборе, наконечники, крестовины, рулевые тяги и многое др.

Ульяновск, www.avtodetal.expert

Автомобильный бизнес

- Автокомпоненты, запчасти (производство)

Экономист

1. Подготовка отчета по утвержденным показателям управленческой деятельности на основе бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств и бюджета по балансовому листу.
2. Финансовый анализ деятельности предприятия, контроль за динамикой основных показателей.
3. Подготовка и согласование обоснований внебюджетных платежей, контроль за их исполнением, формирование реестра обоснования внебюджетных платежей.
4. Участие в определении источников финансирования деятельности предприятия.

5. Работа с банками по привлечению кредитных ресурсов, подготовка и предоставление необходимых документов. Контроль исполнения заключенных кредитных договоров, расчет и контроль перечисления процентов и других предусмотренных комиссий. Координация работы служб предприятия задействованных в оформлении залога.
6. Заключение договоров займа.
7. Оформление поручительств и залогов за третьих лиц.
8. Заключение договоров оценки имущества предприятия с целью последующей передачи в залог.
9. Оформление договоров страхования банковского залога по результатам проведенного тендера, контроль оплаты страховых премий.
10. Выполнение работ по формированию, ведению и хранению базы данных внутрипроизводственной и внешней финансовой информации.

Достижения:

1. Изучил бизнес - процессы на крупном предприятии.
2. Детально проработал бюджетирование, работу над кредиторской и дебиторской задолженности.
3. Ознакомился с процессами закупки, логистики и коммерческой составляющей при работе с дистрибьюторами и дилерами.
4. Выявил крупных игроков, с которыми в дальнейшем сотрудничал при реализации проекта УАЗ-Гараж.

Образование

Высшее

- | | |
|------|---|
| 2010 | Ульяновский государственный университет, Ульяновск
Финансы и кредит, Банковское дело |
| 2006 | Ульяновский государственный университет, Ульяновск
Инженерно - физический высоких технологий, Физик |

Повышение квалификации, курсы

- | | |
|------|--|
| 2018 | МВА - практик
ООО "Мастер Информационных Технологий", Практический курс: знания и инструменты управления бизнесом |
| 2016 | АО "Российский экспортный центр"
АО "Российский экспортный центр", Жизненный цикл экспортного проекта. Государственная поддержка экспортного ориентированных предприятий |
| 2016 | АО "Российский экспортный центр"
АО "Российский экспортный центр", Эффективный маркетинг для экспортеров |
| 2011 | ОАО "Автодеталь-Сервис"
ОАО "Автодеталь-Сервис", Маркетинговая стратегия предприятия, продуктовая стратегия предприятия, техника прямых продаж. |

Тесты, экзамены

- | | |
|------|---|
| 2016 | АО "Российский экспортный центр"
АО "Российский экспортный центр", Организация экспортной деятельности малых и средних предприятий. |
|------|---|

Электронные сертификаты

2016

Организация экспортной деятельности малых и средних предприятий.

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — А1 — Начальный
Французский — А1 — Начальный

Навыки

Аналитическое мышление Управление денежными средствами
Управление проектами Управление продажами Бюджетирование
Обучение персонала Ведение переговоров
Оптимизация бизнес-процессов Финансовое планирование
Управление персоналом Мотивация персонала
Анализ инвестиционных проектов Административное управление
Internet Marketing Долгосрочное бюджетирование и планирование
Стратегическое мышление Разработка и внедрение системы KPI
Автоматизация Agile Project Management Scrum BPMN EPC
Atlassian Jira Trello Битрикс24 Автоматизация процессов BPMN 2.0
Внутренний контроль UX/UI Figma

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Рекомендации

General Manager - R&D company JSC "Rusnano" LLC "StroyLab"
Malkin Polad (Serial technological entrepreneur, business developer, researcher, project manager.)

ООО "СМАРТ ТИМ"
Сальникова Ирина Николаевна (Собственник - Директор бизнес академии)

ООО «СЕО-поисковая оптимизация»
Малкин Алексей Анатольевич (Собственник - Генеральный директор)

ООО УК "Авторай"
Малышева Елена Анатольевна (Финансовый директор)

ООО УК "Авторай"
Набатов Алексей Владимирович (Исполнительный директор)

ООО УК "Авторай"
Набатов Владимир Александрович (Собственник - Генеральный директор)

Обо мне

Более 10 лет опыта в управлении проектами, стратегическом и тактическом планировании финансовой, экономической и коммерческой деятельности внутри компании.

- Обширный опыт работы по запуску и управлению проектами.
- Проверенные навыки в аналитике и способность мыслить нестандартно, уделяя особое внимание достижению результатов при соблюдении параметров расходов.

- Профессиональные навыки включают в себя проактивность, динамизм, высокую эффективность и уровень инициативы, независимость, устойчивость к стрессу, равновесие.
- Компьютерные навыки включают:
 - Microsoft (MS): Windows 7, 10; MS Exchange Server; MS Project; MS Visio; MS Office 2016; MS Excel.
 - 1С: Предприятие 8.2, 8.3 (Администратор); Комплексная автоматизация 2.0; Бухгалтерия 8; Торговля и Склад; ЗУП 8.3; ИТС.
 - CorelDRAW Graphics Suite X8, 1С-Битрикс (Администратор), Битрикс24 (Администратор), Сбис.
 - BPMN 2.0, EPC, Процес
 - Agile, Scrum, Kanban, Waterfall

Обучение и прохождение курсов:

1. Образовательный проект АО "Российский экспортный центр":

- Курс "Введение в экспорт: жизненный цикл экспортного проекта. Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий" удостоверение №008-000154-01-16
- Курс "Эффективный маркетинг для экспортеров" удостоверение № 0009-000935-01-16.

2. MBA - практик - 2017г.