**Product manager**

Чевелёв Михаил Игоревич

Пол: муж.; дата рождения: 03.04.92г.; полных лет: 29

Уровень з/п: от 100 000 руб.

**Образование:**

**Год:** 2009-2013 **Степень:** Неоконченное высшее. **ВУЗ:** Иркутский государственный университет. Инженер-гидролог, охрана водных ресурсов.

**Год:** 2020-2021 **Степень:** Специалист. **Учреждение:** GeekBrains Product management.

**Год:** 2021-2022 **Степень:** Специалист. **Учреждение:** Самообразование. Frontend developer

**Ключевые навыки:**

Лидер Честность Активные продажи Обучение персонала Тайм-менеджмент Scrum Unit экономика Growth Haking JS UX/UI MVP JavaScript Jade PUG HTML5 SCSS Less Vanilla JS React/Redux Adobe After Effect Adobe Premier Pro Blender 3D TypeScript Node.js A/B тесты CustDev Adobe Illustrator

**Знание языков:**

Русский – Носитель

Английский – Продвинутый

**Опыт: Суммарно 11 лет.**

Январь 2021 — настоящее время 1 год 2 месяца

Фриланс. **Frontend-разработчик**

Исполнение заказов полученных на площадке в сфере разработки frontend части. Вёрстка адаптивных сайтов Создание SPA и PWA Работа с серверной часть. Чаще всего использую стек Mern

Август 2017 — Август 2021 4 года 1 месяц

ООО "ПВК" Москва, pvkgroup.ru

Производственная компания полного цикла. Сфера инженерия ХВО.

**Business Developer Manager**

Поиск клиентов, через все пути(выставки, новости, сбис, сарафан, тендера, лицензии и пр.), так же и ЛПР. Как без этого, выявление потребности, в том числе подлинные боли. Формирование потребности. Формирование и проверка ТЗ. Участие в проектах и разработка технологических решений для инфраструктуры городов и заводов (возможно вы пьёте воду которую получают через продукты поставленные мной). Естественно, подгонка проекта под точное оборудование моей компании, что-бы отсечь конкурентов. Решение нестандартных задач клиента (например: хочу управлять всем с телефона). Ведение продаж в холодную и горячую. Обучение новых сотрудников. Умение работать с автокадом.

**Из достижений:** пробился на поставку в Транснефть нового продукта; поставил в МО самую производительную ВЗУ; принёс 60% годового оборота за 1 сделку в 2021 году.

Январь 2015 — Декабрь 2016 2 года

Рест-арт Сочи, huianivanich.ru

**Bartender**

Работа за контактным баром, приготовление напитков согласно ТК и собственному вкусу. Помощь в составлении карты бара. Техники продаж сопоставимые для данной области. Увеличение маржинальности. Аналитика конкурентоспособности предприятия. Обучение новых сотрудников. Чистота и опрятность работы за баром.

**Из достижений:** пригласили на MBS в 15 году, работа с иностранными барменами, в 16 году работал на Гран-при F1, а так же лично на дне рождении посла Италии в РФ.

Октябрь 2012 — Декабрь 2014 2 года 3 месяца

Harat's Иркутск, harats.ru

**Управляющий рестораном**

Исполнение функций управляющего на отдельной структурной единице сети Подготовка бара к работе. Увеличение маржинальности. Обучение персонала. Ведение закупок и бухгалтерской документации. Поиск и наем новых работников. Исполнение всех функции бармена за контактным баром. Контроль качества работы сотрудников на всех этапах работы. Заключение деловых соглашений на наиболее выгодных условиях для вверенного заведения.

**Из достижений:** был приглашен управляющим в ЮФО в паб г. Сочи

**Сопроводительное письмо:**

Добрый день.

Я бы мог написать сухо и по фактам, но порой от такой пресности першит в горле и появляется явное отвращение к человеку.

Когда прилетел локдаун в марте 20го понял что могу остаться без работы и принялся рьяно изучать рынок IT. Конечно можно сказать что если я продажник то логичнее было бы пойти в тех поддержку. Но мой круг обязанностей куда шире и больше. Так как работа предполагает отношение к тому что компания только средство для достижения цели. Ты сам ставишь цели; сам определяешь рынок; сам тестируешь гипотезы; сам проводишь кастдев и прочее.

В общем я понял что очень близок к тому что бы пройти на Продакта. Эта идея зажгла во мне яркое рвение и желание разнести рынок в клочья. Так как я должен быть самым лучшим, должен быть выше конкурентов на 1 или 2 головы (привет стратегическое мышление).

Всю жизнь провёл в плотном контакте с великим множеством людей, нет...не так - ОГРОМНЫМ количеством людей, будь то работа барменом, менеджером или кем-то ещё. Стоит дополнить это природными качествами лидера, явную предрасположенность к публичной деятельности, природную активность и настойчивость. И получаем очень сильно развитые soft skills, умение мотивировать, вникать в проблему, отделять нужную информацию от не очень, рвение помогать и быть полезным как команде так и обществу в целом.

Понял, несколько лет назад, что нужно постоянно развиваться, иначе ты останешься на обочине. Поэтому: отучился на сомелье; получил степень эксперта сигар Habanos; плюсом, юношеский по боксу (средний); сейчас повторяю и вновь изучаю английский; и изучаю фронтенд разработку. Хобби, кратко: меломан и признаю эффект Моцарта; автомобили (схожу с ума по рестомодам); спорт; татуировки; занимаюсь видеомонтажом и постпродакшеном видео (для себя).

для связи: WhatsApp, Telegram @pew10998

С уважением, Михаил Ч.