



Уваров Андрей

Frontend-разработчик

За год создал более 10 проектов: интернет-магазины, приложения для отелей/домов отдыха. Овладел навыками JavaScript / TypeScript, изучаю библиотеку React. В изучении web-разработки активно использовал YouTube ресурсы, Telegram каналы разработчиков. Оперативно и точно нахожу необходимую информацию в Интернете. Использую ИИ для оптимизации работы.

Обладаю следующими soft skills: грамотная речь, деловой стиль общения и письма; развиты коммуникативные навыки. Характер неконфликтный, легко нахожу подход к людям. Отлично работаю как в коллективе, так и самостоятельно. Стрессоустойчив, хорошо справляюсь с большим объемом данных. Легко обучаюсь и быстро усваиваю новую информацию.

Контакты

Телефон

+7-993-363-67-99

Email

uvarov6799@gmail.com

Telegram

@istredo

Сайт

<https://my-portfolio-istredo.vercel.app/>

Образование

2013

Автомобильный факультет
МГИУ

2024

Front-end разработки
RS School

Технические навыки

- JavaScript, TypeScript
- React, Redux, effector
- Git
- HTML, CSS, SCSS, Адаптивная верстка

Языки

Английский - B2

Русский

Опыт работы

○ 2021 - 2023

Major-Auto | Москва

Менеджер по продажам автомобилей

Полное сопровождение клиента на всех этапах сделки: коммуникация с клиентами, решение возникающих вопросов/проблем, консультирование клиентов, информационное сопровождение клиентов после сделки. Продажа доп. услуг клиентам. Контроль процесса оформления проданных автомобилей, постановки на учет, подготовки к выдаче, установки доп. оборудования и своевременное осуществление выдачи автомобилей клиентам. Выполнение заданных KPI.

○ 2016-2022

Алмаз | Москва

Генеральный директор

Стратегическое и операционное управление компанией. Управление командой сотрудников, их мотивация и развитие. Коммуникация с гос. органами. Участие в разработке и реализации стратегии компании и программе ее развития. Формирование и управление бюджетом компании. Расширение базы клиентов и коммуникация с партнерами, клиентами

○ 2012-2015

Веста | Москва

Менеджер по оптовым продажам

Работа с клиентами на всех этапах взаимодействия, от первого звонка до заключения договора и оплаты; Поддержание взаимоотношений с клиентами, стимулирование на долгосрочное сотрудничество; Проведение встреч и презентация продукции для клиентов; Поиск новых клиентов; Ведение переговоров с клиентами; Подготовка и создание коммерческих предложений; Ведение отчетности; Выполнение плана по продажам и KPI.