



Пухнаревич Андрей

Мужчина, 28 лет, родился 16 октября 1995

+7 (962) 9996465 — предпочитаемый способ связи
pukhnarevich.andrey@yandex.ru

Проживает: Москва, м. Перово

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Бизнес-тренер (частичная занятость)

Специализации:

- Бизнес-тренер
- Директор по персоналу (HRD)
- Менеджер по персоналу
- Руководитель отдела персонала

Занятость: полная занятость, частичная занятость, проектная работа

График работы: полный день, сменный график, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 6 лет 10 месяцев

Ноябрь 2021 —
Июнь 2024
2 года 8 месяцев

Бинкор

Москва, binkor.ru/

Финансовый сектор

- Финансово-кредитное посредничество (биржа, брокерская деятельность, выпуск и обслуживание карт, оценка рисков, обменные пункты, агентства по кредитованию, инкассация, ломбард, платежные системы)

Руководитель отдела обучения /Бизнес-тренер

Численность штата компании до 100 человек. Направление деятельности - кредитный брокеридж.

До моего трудоустройства в компании не было обучения 10 лет. С "0" создал базовое и проектное обучение.

По основным и дополнительным обязанностям.

1. Разработал и проводил обучение в гибридном формате: e-Learning+offline. Обучение включало:

- очные тренинги, мастер классы, коучинг продаж, дистанционное обучение на платформе Ispring, "side by side», наставничество;
- стимульные материалы/ методички, скрипты, памятки, презентации, комиксы продаж;
- практическую отработку по всем этапам ведения диалога с клиентом/ ролевки инди/группа, упражнения, двойки-тройки;
- оценка эффективности/ тесты, чек-листы, кейсы, задания.

2. Профильные менеджеры, нанятые и обученные мною, полностью окупали затраты на поиск и обучение уже на 2й месяц своей работы.

3. Разработал и внедрил корпоративные стандарты, регламентирующие систему работы на следующих блоках:

- HR и обучение,

- работа КЦ,
- работа офисов продаж.

4. Руководил штатом тренеров и рекрутеров (до 6 человек): планирование, бюджетирование, контроль, развитие.

5. Регулярно для действующего состава проводил:

- тренинги (hard и soft),
- коучинги.

Взаимодействие с HR.

1) Разработал: модель компетенций, профиль должности для менеджеров отдела продаж, чек-лист оценки входного интервью, скрипт телефонного интервью, сценарий очного/онлайн собеседования, формы отчетности).

2) Проводил первичные и повторные собеседования.

Взаимодействие с КЦ.

1) Оптимизировал работа всех линий звонков за счет внедрения стандартизации.

2) Курирование обучения сотрудников КЦ.

Ключевые результаты работы:

1. Прирост к численности штата менеджеров на 45% за 12 месяцев.
2. Увеличение заработной платы профильных менеджеров в среднем на 200%; наивысший показатель - увеличение ЗП на 625%.
3. Разработана уникальная программа обучения по кредитному брокериджу, не имеющая аналогов среди компаний-конкурентов.
4. Постоянное развитие системы очного и дистанционного обучения в компании, которое включает:
 - Тренинг "Добро пожаловать в компанию"
 - Тренинг "Все услуги компании"
 - Курс по работе в Bitrix24
 - Курс по речевым модулям
 - Разработка скриптов для КЦ и МОП в двух вариациях (линейный и вариативный)

Март 2021 —
Октябрь 2021
8 месяцев

Сегмент Эксперт

Москва, www.gksegment.com/

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Архитектура, проектирование

Бизнес-тренер (проектная работа)

Численность штата компании до 100 человек.

Направление деятельности: разработка и экспертиза проектной документации в строительстве.

Основные обязанности:

1. Формирование структуры внутреннего обучения
2. Разработка, внедрение, корректировки в ГК корпоративных документов, регламентирующих систему обучения персонала: положения, инструкции, программы обучения
3. Организация и контроль обучения сотрудников
4. Обучение менеджеров отделов продаж и руководителей отделов продаж филиалов группы компании
5. Проведение базового обучения и welcome-тренинга
6. Hard и soft обучение
7. Проведение индивидуального обучения (проведение коучинговых мероприятий)

Реализованы нестандартные для должности задачи/задачи, не входящие в функционал:

1. Адаптация стартов отделов продаж
2. Курирование проектов по внедрению внутреннего call-центра
3. Курирование пилотного проекта, привлеченного на аутсорсинг call-центра
4. Регулярное проведение фасилитационных сессий для отдела обучения и, по запросу, в отделах продаж

Достижения за период работы (не входящие в основной функционал):

1. Разработана и внедрена стратегическая модель по развитию компании на 9 месяцев
2. Разработан полноценный корпоративный университет в ГК "Сегмент" и реализован на практике
3. Разработан центр оценки и применен на практике

Достижения по основному функционалу:

1. Повышена конверсии вывода групп с базового обучения на 20% (результат был сохранен до окончания работы)
2. Разработана и внедрена система наставничества
3. Разработана и реализована на практике модель управления отделами продаж, результат(на момент ухода из компании): унификация бизнес-процессов, оптимизация рабочего времени

Сентябрь 2019 —
Март 2021
1 год 7 месяцев

Контактные центры (Сервис Столицы, Телеком-Экспресс, Комфортел, Инфо-контент, Voxys)

Москва, www.voxys.ru/

Услуги для бизнеса

- Колл-центры, диспетчерские службы

Бизнес-тренер

Численность штата компаний от 50 чел. до 7500 чел.

Направление: продажи, телемаркетинг, консультирование, аутсорсинг.

Основные обязанности:

1. Очное и дистанционное обучение (группы от 4 до 30 чел.)
2. Проведение первичного и проектного обучения (Hard skills).
3. Навыковое обучение и развитие сотрудников (Soft skills):
 - тренинги по продажам;
 - коммуникативные тренинги;
 - бизнес-тренинги (по основным функциям менеджмента).
4. Разработка материалов обучения:
 - программы обучения, мануалы тренингов, презентации, раздаточные материалы (скрипты, рабочие тетради, памятки), тесты, кейсы.
5. Проведение фасилитационных сессий, групповой и индивидуальный коучинг.
6. Проведение оценочных мероприятий.
7. Коммуникация с заказчиками (снятие запроса на обучение, предоставление отчетности)

Основные достижения за время работы в компании Сервис Столицы (проектная работа):

1. Разработаны с "0" базовое обучение (Welcome, продукт).
2. Внедрены тренинги по продажам, в результате чего увеличилась конверсия по продажам на 26%.
3. Увеличена конверсия вывода сотрудников после базового обучения на 60%, в результате чего было сформировано 2 новых отдела продаж (16 операторов).

Основные достижения за время работы в компаниях Телеком-Экспресс, Комфортел, Инфо-контент, Voxys:

1. Разработаны и внедрены в процесс обучения:
 - система наставничества;
 - программа повышения компетенций руководителей;
 - программа обучения стандартам бизнес-процессов.

Сентябрь 2017 —
Сентябрь 2019
2 года 1 месяц

2. Средняя оценка по обратной связи: 9,8.
3. Проведённых часов коучинга: 120+
4. Проведено тренингов: 416 (более 2600 часов)
5. Успешно обучено сотрудников: 2620

Альфа-Банк (Россия)

Москва, www.alfabank.ru

Финансовый сектор

• Банк

Функциональный тренер

Основные обязанности:

1. Организация и проведение корпоративных тренингов в дополнительных офисах Банка (до 8 человек).
2. Проведение бизнес-игр по теме: «Развитие навыков продаж» (от 8 до 25 человек).
3. Посттренинговое сопровождение участников тренинга (поддержка "в полях", поддержка в группах whatsapp).
4. Проведение коучинга по продажам для сотрудников офиса.
5. Участие в разработке обучающих программ.
6. Адаптация и наставничество для новых сотрудников в дополнительных офисах Банка.
7. Проведение мастер-классов по продажам (дебетовых, кредитных, страховых, инвестиционных продуктов).

Ключевые результаты:

1. Провел тренингов: 90+ (более 500 часов)
2. Средняя оценка по обратной связи: 9,7
3. Получена награда: "Лучший функциональный тренер Москвы II квартала 2019".
4. Плановое повышение в должностях:
 - за 1 год, повышение в 4х грейдах: специалист отдела продаж, менеджер-консультант, финансовый консультант, функциональный тренер.
5. На продающих позициях:
 - стабильно выполнял и перевыполнял поставленные цели по планам продаж;
 - регулярно входил в ТОП-3/ТОП-10 среди лучших сотрудников продаж по Москве и РФ (2017-2019гг);
 - лучший специалист по продажам коробочных страховых продуктов IV квартала 2017 года.
 - получен сертификат инвестиционного специалиста;
 - стал лучшим финансовым консультантом (номинация «Лучший старт»);
 - лучший финансовый консультант по количеству продаж (номинация «Золотой бык»).

Образование

Бакалавр

2025

Российский государственный гуманитарный университет, Москва

Психология Бизнеса и рекламы, Психология

2019

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону

Учетно-экономический факультет, Бухгалтерский учет, анализ и аудит (экономист)

2014

Повышение квалификации, курсы

2021	Технология центра оценки ООО «Ассоциация Бизнес Мастерства», Специалист по оценке
2021	Групповая динамика в тренинге АНО ДПО "Международный институт менеджмента объединений предпринимателей , Бизнес-тренер
2020	Разработка и проведение бизнес-тренингов ООО «Ассоциация Бизнес Мастерства", Бизнес-тренер
2020	Разработка и проведение фасилитационных сессий ООО «Ассоциация Бизнес Мастерства", Фасилитатор
2020	Современные технологии управления персоналом и кадровыми ресурсами. Тренинг менеджмент. Модуль: «Управление групповой динамикой" АНО ДПО «Международный институт менеджмента объединений предпринимателей», Бизнес-тренер
2019	Тренинг тренеров АО «Альфа-Банк", Функциональный тренер
2016	Международные продажи ООО «Студии Модерна", Менеджер

Ключевые навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — А1 — Начальный
Навыки	<div>Выявление потребностей в обучении Обучение команды продаж</div> <div>Проведение тренингов для специалистов и линейных руководителей</div> <div>Навыки межличностного общения</div> <div>Проведение тренинга для новых сотрудников</div> <div>Проведение тренингов для отдела продаж</div> <div>Проведение тренингов для руководителей Планирование обучения</div> <div>Управление командой Планирование Навыки презентации</div> <div>Обучение и развитие Адаптация Деловое общение Навыки продаж</div> <div>Работа в команде Организаторские навыки Амбициозность</div> <div>Групповое обучение Индивидуальное обучение Наставничество</div> <div>Тренинги Техники продаж Коучинг Управление персоналом</div> <div>Обучение персонала Ispring групповая динамика</div> <div>Методология обучения разработка тренингов</div>

Дополнительная информация

Рекомендации

Альфа-Банк (Россия)

Покотилова Екатерина Алексеевна (Руководитель учебного центра)

Бинкор

Подвойская Елена Сергеевна (HR-директор)

Инфо-Контент (Россия)

Малова Марина (Руководитель Направления навыкового обучения)

Обо мне

Умение чувствовать людей и располагать их к себе.

Высокая производительность, ориентация на результат. Высокоэффективная работа в команде, умение настроить процессы в команде, проекте, компании.

Высокая самообучаемость, готовность к развитию.

В свободное время изучаю психологию, читаю книги, веду здоровый образ жизни, медитирую.

III место в России среди бизнес-тренеров профессионалов 2024 год.

Член Ассоциации бизнес-тренеров РФ.

Я в СМИ:

- Банки.ру
- Аргументы и факты

Программы по обучению:

- телефонные продажи
- классические продажи (5 этапов)
- 27 техник продаж
- Типология клиента (и управление эмоциями)
- Формирование благоприятной среды в разговоре (развитие контакта и управление динамикой)
- Формирование успешных инфоповодов
- Выявление и формирование потребностей
- Работа с конфликтами и возражениями
- Стандартные функции менеджмента (развитие управленческих компетенций)
- Предоставление эффективной обратной связи
- Наставничество

Приемы/методы/формы обучения:

- дистанционное обучение/электронное обучение/вебинары
- очное обучение (групповое и индивидуальное)
- коучинг групповой и индивидуальный
- фасилитации
- лекции/семинары
- мастер-классы
- дискуссии/мозговые штурмы
- методы кейсов
- рефлексии
- ролевые игры
- бизнес-игры
- модульное обучение
- мифологемы
- электронные тренажеры/ симуляторы
- инструктажи
- шэдоунг
- side-by-side

- баддинг
- наставничество