

Женщина, 20 лет, родилась 22 марта 2003

+7 (778) 000 00 00 — предпочитаемый способ
связи 1234.2003@list.ru

Проживает: Караганда

Гражданство: Казахстан, есть разрешение на работу: Казахстан

Не готова к переезду, не готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Тестировщик ПО

Специализации:

— Тестировщик

Занятость: полная занятость, частичная занятость, стажировка

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

Желательное время в пути до работы: не более часа

Образование

Неоконченное высшее

2024

**Карагандинский государственный технический университет,
Караганда**

ФИТ, Системы информационной безопасности

Повышение квалификации, курсы

2024

Тестирование ПО с нуля. Теория + Практика
Stepik

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

SQL

C++

Базы данных

Test case

Проведение тестирований

Ручное тестирование

Дополнительная информация

Обо мне

В последние годы проходила обучение без возможности работать.

Мужчина, 39 лет, родился 15 сентября

+7 000 000 00 00 — предпочитаемый способ связи
1234@yandex.ru

Проживает: Караганда

Гражданство: Казахстан, есть разрешение на работу: Казахстан

Опыт работы —19 лет 2 месяца

Сентябрь 2022 —
настоящее время
9 месяцев

Караганда

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

Дизайнер

Разработка концепции проекта, UX/UI визуализация (создание дизайн-концепта), подготовка и проведение презентаций, проведение тестов.

Июнь 2021 — Май
2022
1 год

Qmind

Караганда

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Сооснователь стартапа

Co-founder in startup. Проектная работа, разработка концепции проекта, UX/UI визуализация (создание дизайн-концепта), разработка техзадания, подготовка документов, презентаций, подготовка документов для получения патента.

Январь 2020 —
Апрель 2020
4 месяца

TOO Profit Group KZ

Караганда, profit-group.kz

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

PR-менеджер

SMM, работа с клиентами, дизайн листовок, рекламных макетов.

Август 2018 —
Ноябрь 2019
1 год 4 месяца

TOO Yuwert-IT

Караганда

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Маркетолог

Планирование маркетинговой деятельности, координация работы и медиапланирование

"Новостного портала Yunews.kz", участие в разработке продуктов, разработка маркетинговой стратегии, координация работы маркетингового отдела.

Сентябрь 2013 —
Август 2018
5 лет

ОО "Коммунистическая Народная партия Казахстана"

Астана, knpk.kz

Общественная деятельность, партии, благотворительность, НКО

- Общественная, политическая организация

Инструктор аппарата Центрального комитета, Общественный помощник депутата Мажилиса Парламента РК

Оперативная работа с региональными филиалами, контроль выполнения заданий, анализ СМИ, SMM, подготовка и организация брифингов и пресс-конференций, написание текстов, спичей, пресс-релизов, подготовка мероприятий, круглых столов, организация опросов. Работа в Республиканских предвыборных штабах (Президентские выборы 2015 г., Парламентские выборы 2016), оперативная деятельность, мониторинг и анализ СМИ, написание текстов и бегущих строк к роликам, участие в создании предвыборных видеороликов.

Октябрь 2012 —
Июль 2013
10 месяцев

Аманат, ТОО

Караганда, amanat.kz

Маркетолог

Рекламная поддержка розничной сети аптечных супермаркетов, продвижение брендов - мед целебный и витаминные комплексы Vito.

Достижения: Кампания по продвижению витаминных комплексов Vito, дала прирост продаж более чем в три раза.

Сентябрь 2011 —
Июль 2012
11 месяцев

филиал "kazakhmys Services Limited" в Республики Казахстан

Казахстан, kazakhmys.com

Добывающая отрасль

- Добыча и обогащение руд черных, цветных, драгоценных, благородных, редких металлов

Ассистент проекта анализа и миграции персональных данных

Участие в проекте по анализу, сбору и первичному формированию электронной базы данных персональных данных работников корпорации "Казахмыс" для интеграции в единую базу данных сотрудников.

Взаимодействие с отделами кадров, ОТиЗ, Аудит и анализ персональных данных работников корпорации, перепись работников, формирование базы персональных данных сотрудников корпорации.

Март 2009 —
Август 2011
2 года 6 месяцев

Столлит, Мебельная фабрика (ТОО Vesta Kz, г. Караганда)

Караганда, www.stolplit.ru

Региональный менеджер по маркетингу и рекламе

Анализ деятельности филиала, разработка рекламных кампаний и способов продвижения, организация промо акций и рекламных кампаний для розничной сети, распределение POS-материалов оптовым клиентам и розничной сети, организация и проведение маркетинговых исследований, планирование бюджета, контроль рекламных расходов, отчетность, медиапланирование, мониторинг конкурентов.

Полученные навыки: опыт взаимодействия с оптовыми клиентами, работа в CRM на базе 1С 8, создание промо акций с участием оптовых клиентов, открытие фирменного магазина.

Январь 2008 —

Вестер-Гипер-Казахстан, ТОО

Февраль 2009
1 год 2 месяца

Караганда

Розничная торговля

- Розничная сеть (продуктовая)

Менеджер по маркетингу и рекламе

Организация и проведение промоакций, подготовка печатных материалов, анализ результатов промоактивности, мониторинг конкурентов, организация и проведение маркетинговых исследований, планирование бюджета, планирование продаж в акционный период, медиапланирование, планирование и организация работы отдела маркетинга, отчетность.

Полученные навыки: опыт проведения исследований, организации мероприятий, дегустации, планирование продаж в акционный период.

Июнь 2007 —
Ноябрь 2007
6 месяцев

ТОО "Юнайтед медиа"

Караганда

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

- Теле- и радиовещание

Старший менеджер по продаже рекламных возможностей

Работа с ключевыми клиентами, медиапланирование, продажа рекламных возможностей, заключение договоров.

Сентябрь 2006 —
Май 2007
9 месяцев

Телеканал "Первый Карагандинский" (ТВК)

Караганда, 1karagandy.kz/

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

- Теле- и радиовещание

Руководитель отдела рекламы

Организация работы отдела рекламы, руководство коллективом, работа с клиентами, ведение клиентской базы, медиапланирование, создания и продвижение новых продуктов и услуг телеканал, организация продаж.

Полученные навыки: навыки управления коллективом (4-5 человек), планирование и координация работы отдела.

Февраль 2005 —
Август 2006
1 год 7 месяцев

Телеканал "Первый Карагандинский" (ТВК)

Караганда, 1karagandy.kz/

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

- Теле- и радиовещание

Менеджер по рекламе

Поиск клиентов, работа с клиентами, заключение сделок, продажа рекламных возможностей, медиапланирование, создание и написание сценариев рекламных роликов.

Полученные навыки: умение работать с клиентами, создание рекламных текстов и роликов, навыки продажи.

Март 2002 —
Сентябрь 2004
2 года 7 месяцев

Телеканал "5 канал" г. Караганда

Караганда, 5tv.kz

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

- Теле- и радиовещание

Журналист, ведущий программы, корреспондент

Работа над молодежной передачей "Без шнурков": полный цикл создания сюжета и телепередачи - написание телевизионных текстов, создание сюжетов, монтаж, разработка конкурсов и викторин в программе, привлечение спонсоров.

Достижения: создание молодежной программы, у которой на территории Карагандинской области не было аналогов.

Полученные навыки: умение работать с людьми, планирование съемочного процесса, написание телевизионных текстов, съемка, монтаж, поиска информации из различных источников, умение расположить к себе собеседника, работа в кадре.

Образование

Высшее 2005	Карагандинский государственный университет имени Е. А. Букетова, Караганда Филологический, Бакалавр журналистики
----------------	--

Повышение квалификации, курсы

2021	YBI & бизнес инкубатор "Most" YBI & бизнес инкубатор "Most", Growth & Performance Skills for Entrepreneurs (GPS) - Навыки роста и эффективности для предпринимателей
2020	Бизнес-акселератор "Терриконовaя долина" Бизнес-акселератор "Терриконовaя долина", прошел обучение
2015	Новые формы старых медиа. Особенности создания и продвижения. B2C CONSALTING, Журналистика
2013	Роль общественной дипломатии в молодежной политике: опыт ЕС и России Общественный Дипломатический Корпус "Содружество" совместно с Европейским учебным институтом при МГИМО (У) МИД России, прослушал
2007	Продюсирование спецрепортажа Интервьюс Казахстан, прослушал
2006	Продвижение телеканала Интервьюс Казахстан, прослушал

Ключевые навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — A1 — Начальный Казахский — A1 — Начальный
Навыки	Adobe After Effect Adobe Premier MS Office Медиапланирование Планирование рекламных кампаний Организация мероприятий Figma

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

Проактивная жизненная позиция, быстро обучаюсь, трудолюбив, коммуникабелен, целеустремлен, умению работать в команде, планировать рабочий процесс.

Женат, есть сын и дочь, имею права категории В.

Опытный пользователь ПК, Microsoft Office, Figma, Corel Draw, Adobe After Effect.

Веду активный образ жизни, увлекаюсь футболом, плаванием, кино, книги.

Мужчина, 35 лет, родился 29 июня 1987

+7 (963) 000 00 00 00

1234@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Проживает: Батуми

Гражданство: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Трекер

Специализации:

— Бизнес-тренер

Занятость: полная занятость, частичная занятость, проектная работа

График работы: полный день, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 18 лет 5 месяцев

Июнь 2022 —
настоящее время
1 год

upstartup.global

upstartup.global/

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

CEO

- скаутинг стартапов для акселераторов
- составление и реализация стратегии по выходу за рубеж для действующих бизнесов
- консультация стартапов из СНГ по выходу за рубеж
- создание базы партнеров
- подбор и управление командой

Ноябрь 2019 —
настоящее время
3 года 7 месяцев

Корпоративный трекер: ВкусВилл, Агама. Акселераторы: Сбербанк, ФРИИ, Scalerator, Стартех, Агама, Агротех, MUIV.LAB, Астана Хаб, Терриконовая долина, Agama, ТУСУР, СВФ, 2innovations.ru, Прорыв, КЛИК.

www.likhachevvasilii.com/

Старший Трекер, Трекер, Эксперт

- супервизия трекеров, контроль трекинга
- диагностика и экспертная оценка проектов для отбора в акселератор
- трекинг стартапов
- развитие стартапов по технологиям: Customer Development, Lean Startup, Growth Hacking
- контроль постоянного развития проектов и достижения ими поставленных целей
- проверка гипотез ценности, поиск оптимальных каналов продаж через HADI-циклы
- отбор параметров для оптимального MVP
- обучение и коучинг лидеров проектов
- контроль составления бизнес-моделей и проверки гипотез ценности и роста
- отработка стартапов по личному алгоритму трекинга

Достижения:

- рост проектов до 8x
- пилоты с Ubisoft, Netflix Animation, Nvidia omniverse, Iomvp
- 1000 часов оплачиваемого трекинга

- рассмотренность более 300 проектов
- разработал, протестировал и внедрил собственный алгоритм трекинга
- сертификат трекера ФРИИ
- сертификат трекера СВФ
- сертификат Stanford Idea2Market
- эксперт Google for Startups
- эксперт Агентство Инноваций Москвы

Январь 2018 —
настоящее время
5 лет 5 месяцев

Проектная деятельность

Product Manager, Project Manager

Проект с 04/19-по 02/20

Заказчик: Пивзавоз групп

Цель: диверсификация бизнеса, поиск новых рыночных ниш и стратегий

Задачи:

- подбор startup-команды;
- составление и корректировка бэклогов продуктов с заказчиком;
- финансовый анализ текущих проектов;
- составление бизнес-моделей;
- упорядочивание бизнес процессов
- проверка гипотез ценности и роста по новым рынкам и продуктам по методологии Customer Development;
- составление и проведение правильных интервью с пользователями;
- составление и корректировка бизнес-моделей;
- внедрение scrum в команду;
- составление отчетов и подготовка проектов к масштабированию

Результаты:

- выстроил технологию скоростную и качественную проверку гипотез в scrum
- отработал все приоритетные гипотезы в 4х различных бизнес-моделях
- нашел 2 перспективные бизнес-модели для дальнейшего масштабирования

Проект с 05/18-03/19

Заказчик: Частная пивоварня "БелоЯр"

Цель: создание конкурентоспособной, эффективной, масштабируемой розничной сети для продажи СТМ.

Результат:

- вывел проект в плюс, согласно запланированным срокам
- открыл 6 ТТ;
- подобрал и внедрил команду ТОП-менеджеров;
- прописал и частично автоматизировал бизнес-процессы;
- внедрил систему мотивации для подразделений
- внедрил товароучетную систему, Битрикс24, программу лояльности, систему бюджетирования и управленческого учета;
- создал экономически эффективную и конкурентоспособную розничную сеть;
- разработал ТЗ мобильного приложения "Автоматизация Управления Розницей"

Проект с 12/18 по 03/19

Заказчик: сеть пиццерий ItalianPizza

Цели:

1. Создание продающих элементов в ТТ: упаковка, ценники, видеоряд на телевизорах в ТТ, аудиоролик в ТЦ;
2. Создание кофейной зоны "под ключ".

Результат: цели, поставленные заказчиком достигнуты

PZG Group

Исполнительный директор

PZG Group, 57 розничных торговых точек, 3 объекта общественного питания, штатная численность в управлении свыше 350 человек

Должностные обязанности:

- выполнение плана по чистой прибыли;
- подбор выдающихся профессионалов в команду;
- полное операционное управление розничным бизнесом;
- управление доходностью, издержками, анализ себестоимости, продаж и ключевых показателей эффективности;
- поиск, отбор, адаптация, обучение персонала, оценка работы и карьерное развитие сотрудников;
- разработка и контроль над соблюдением стандартов обслуживания;
- решение административных вопросов;
- внедрение маркетинговых программ, утверждение акций;
- управление смежными подразделениями: Техслужба, Айти-отдел, Маркетинг, Категорийные менеджеры, Административный персонал, Колл-центр.

Достижения:

- выполнял план по чистой прибыли;
- собрал и замотивировал команду крутых профессионалов, достигающих выдающихся результатов;
- открыл 38 торговых точек, в т.ч. первый магазин в сети формата самообслуживания;
- открыл и развил новое направление HoReCa (ItalianPizza24 на Агрономической и на Ракетной), начиная с подготовки бизнес-плана, подбора технологического оборудования, организации снабжения, маркетингового сопровождения и до утверждения меню и перевода объектов в операционную фазу;
- выступал на конференциях "Секреты Пив&Ко" в качестве спикера;
- перевел стандарты компании в онлайн-режим;
- разработал и внедрил сквозную систему KPI;
- внедрил систему независимых чек-листов и тайного покупателя;
- внедрил новую программу лояльности для клиентов;
- создал call-центр, организовал систему доп.продаж;
- оптимизировал затраты на техническое обслуживание ТТ, затраты на обслуживание кассового оборудования, затраты на логистику до ТТ, на транспортировку сотрудников и прочее;
- оптимизировал ФОТ за счет оптимизации графиков работы торгового персонала;
- за счет изменения системы мотивации увеличил объем продаж высокомаржинальной продукции.

Опыт работы

Должности

Должности:

Май 2012-Декабрь 2012 Руководитель отдела продаж, ООО "Технотел"

Февраль 2011-Май 2012 Торговый представитель, ООО «ТОМ - УПИ»

Ноябрь 2009-Ноябрь 2010 Военнослужащий, ВС РФ

Февраль 2009-Июль 2009 Управляющий розничной сетью, ООО "Пивкоff"«Кейтеринбург»

Январь 2005-Январь 2009 Работа в ресторанном бизнесе (бармен, официант, повар, административные должности).

Образование

Высшее

2016

Высшая Экономическая Школа

Mini-MBA "Менеджер"

2009

Уральский Государственный Экономический Университет
Факультет техники и технологии пищевых производств, Инженер-технолог

Повышение квалификации, курсы

2022	Школа продуктового трекинга ФРИИ
2021	Школа корпоративного трекинга ФРИИ
2021	Idea2Market Stanford University
2020	Школа трекеров Академия трекеров
2019	Школа трекеров СВФ

Ключевые навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — C1 — Продвинутый		
Навыки	Product Management	Управление проектами	Project management
	Ведение переговоров	Английский язык	

Дополнительная информация

Обо мне	Навыки: <ul style="list-style-type: none">• английский advanced• знаю и успешно применяю методологию Customer Development, Growth Hacking;• применяю Agile методы управления проектами для максимально эффективного достижения результата;• умею увидеть и понять проблемы стартапов, помогаю найти путь решения этих проблем;
---------	---

Тел.+7-000 000 00 00

1234@gmail.com

Образование: Высшее

1. 1994 – 1998 Карагандинский Государственный университет, Учитель труда, информатики и вычислительной техники.
2. 2007 – 2010 Сибирский Государственный университет телекоммуникаций и информатики, Экономист менеджер по специальности: «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»

Сертификаты:

- ✓ «Работа с клиентом», МАБ
- ✓ «Менеджмент в телекоммуникации», ЦПК АО «Казахтелеком»
- ✓ «Эффективные коммуникации и психология продаж», ЦПК АО «Казахтелеком»
- ✓ «Эффективные коммуникации и психология продаж. Прямые продажи», ЦПК АО «Казахтелеком»
- ✓ «Эффективное деловое общение», ЦПК АО «Казахтелеком»
- ✓ «Эффективное деловое общение и тайм-менеджмент»
- ✓ «Школа ментора»
- ✓ «Искусство телефонных продаж»
- ✓ «Индивидуальные сессии наставничества и консультирования»
- ✓ «Суть и основа Theta Healing»
- ✓ «Разрешение социально-трудовых конфликтов в компаниях», ОО»
Международный правозащитный центр»
- ✓ «Основы бухгалтерии»
- ✓ «Основы СММ. Все о продвижении в сети Инстаграм» М.Мукушева
- ✓ «Школа трекеров» Терриконовая долина

Опыт работы:

1. **Центральная региональная дирекция телекоммуникаций - филиал АО «Казахтелеком», г. Караганда:**
 - **2000 - 2020гг** (с перерывом 3 года 2015-2019)
- За 17 лет работы построила успешную карьеру, начиная с доставщика уведомлений. Прошла путь работника Коммерческого блока B2C сегмента от оператора абонентского отдела до Регионального менеджера по продажам и маркетингу по Центральному региону: г.Астана, Акмолинская и Карагандинская обл.

2. Зам. директора – Коммерческий директор ТОО «Аттис-Телеком-Трейд».

- июнь 2015 – ноябрь 2016 года.

Должностные обязанности: Курирование проекта в рамках дилерского договора с АО «Казахтелеком» Карагандинской ОДТ, руководство и координация отдела продаж, анализ продаж и разработка мероприятий по выполнению плановых показателей, подбор и обучение персонала, обеспечение выполнения плановых показателей.

3. Зам. Директора – Коммерческий директор ТОО «Инвалид Корпорэйшн «Жан Дос».

- ноябрь 2016 года – май 2018 года

Должностные обязанности: Руководство и координация работы по гос. закупкам, тендерам. Создание рабочих мест инвалидам-колясочникам (швейное производство, Call-center, кондитерский цех).

4. Индивидуальный предприниматель.

- июнь 2018 – 2020

Контроль и руководство по организации производства кондитерских изделий. Ведение делопроизводства и бухгалтерии ИП. Маркетинговое исследование рынка кондитерских изделий, подготовка коммерческого предложения по сотрудничеству с элитными кафе, ресторанами. Подбор и обучение персонала. Контроль над качеством продукции, прием заказов клиентов. Обратная связь с клиентами после исполнения заказа. Выявление слабых и сильных сторон для повышения качества продукции, увеличения ассортимента, повышение уровня сервиса.

5. Построение команды в сетевом маркетинге компании Amway

- Сентябрь 2020 – август 2022

6. SMM-менеджер

- Сентябрь 2022 – декабрь 2023

Подготовка стратегии продвижения: анализ конкурентов, анализ ЦА, составление аватара ЦА, контент-план. Реализация стратегии продвижения: фото-, видео съемка, монтаж, саунддизайн, копирайтинг, публикация постов, рилс и сторис. Аналитика и обновление/корректировка стратегии продвижения.

7. Обучение и консультирование экспертов для продвижения личного бренда в Инстаграм

- Январь 2023 - по настоящее время

- Выявление сильных сторон эксперта, построение позиционирования для продвижения личного бренда. Анализ Целевой аудитории. Анализ конкурентов. Маркетинговая стратегия продвижения экспертов в Инстаграм.

Семейное положение: Разведена, дети

Обо мне:

Оптимистка, увлекаюсь здоровым образом жизни. Водительский стаж с 2007г.

Инициативная, эмоциональная (позитивная), честная, ответственная, мобильная, коммуникабельная, стрессоустойчивая, с высоким уровнем самоорганизации.

Возможность переезда, готова к командировкам.

Тел.+7-000 000 00 00

1234@gmail.com

Образование: Высшее

1. 1994 – 1998 Карагандинский Государственный университет, Учитель труда, информатики и вычислительной техники.
2. 2007 – 2010 Сибирский Государственный университет телекоммуникаций и информатики, Экономист менеджер по специальности: «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»

Сертификаты:

- ✓ «Работа с клиентом», МАБ
- ✓ «Менеджмент в телекоммуникации», ЦПК АО «Казахтелеком»
- ✓ «Эффективные коммуникации и психология продаж», ЦПК АО «Казахтелеком»
- ✓ «Эффективные коммуникации и психология продаж. Прямые продажи», ЦПК АО «Казахтелеком»
- ✓ «Эффективное деловое общение», ЦПК АО «Казахтелеком»
- ✓ «Эффективное деловое общение и тайм-менеджмент»
- ✓ «Школа ментора»
- ✓ «Искусство телефонных продаж»
- ✓ «Индивидуальные сессии наставничества и консультирования»
- ✓ «Суть и основа Theta Healing»
- ✓ «Разрешение социально-трудовых конфликтов в компаниях», ОО» Международный правозащитный центр»
- ✓ «Основы бухгалтерии»
- ✓ «Основы СММ. Все о продвижении в сети Инстаграм» М.Мукушева
- ✓ «Школа трекеров» Терриконовая долина

Опыт работы:

1. **Центральная региональная дирекция телекоммуникаций - филиал АО «Казахтелеком», г. Караганда:**
 - **2000 - 2020гг** (с перерывом 3 года 2015-2019)
- За 17 лет работы построила успешную карьеру, начиная с доставщика уведомлений. Прошла путь работника Коммерческого блока B2C сегмента от оператора абонентского отдела до Регионального менеджера по продажам и маркетингу по Центральному региону: г.Астана, Акмолинская и Карагандинская обл.

2. Зам. директора – Коммерческий директор ТОО «Аттис-Телеком-Трейд».

- июнь 2015 – ноябрь 2016 года.

Должностные обязанности: Курирование проекта в рамках дилерского договора с АО «Казахтелеком» Карагандинской ОДТ, руководство и координация отдела продаж, анализ продаж и разработка мероприятий по выполнению плановых показателей, подбор и обучение персонала, обеспечение выполнения плановых показателей.

3. Зам. Директора – Коммерческий директор ТОО «Инвалид Корпорэйшн «Жан Дос».

- ноябрь 2016 года – май 2018 года

Должностные обязанности: Руководство и координация работы по гос. закупкам, тендерам. Создание рабочих мест инвалидам-колясочникам (швейное производство, Call-center, кондитерский цех).

4. Индивидуальный предприниматель.

- июнь 2018 – 2020

Контроль и руководство по организации производства кондитерских изделий. Ведение делопроизводства и бухгалтерии ИП. Маркетинговое исследование рынка кондитерских изделий, подготовка коммерческого предложения по сотрудничеству с элитными кафе, ресторанами. Подбор и обучение персонала. Контроль над качеством продукции, прием заказов клиентов. Обратная связь с клиентами после исполнения заказа. Выявление слабых и сильных сторон для повышения качества продукции, увеличения ассортимента, повышение уровня сервиса.

5. Построение команды в сетевом маркетинге компании Amway

- Сентябрь 2020 – август 2022

6. SMM-менеджер

- Сентябрь 2022 – декабрь 2023

Подготовка стратегии продвижения: анализ конкурентов, анализ ЦА, составление аватара ЦА, контент-план. Реализация стратегии продвижения: фото-, видео съемка, монтаж, саунддизайн, копирайтинг, публикация постов, рилс и сторис. Аналитика и обновление/корректировка стратегии продвижения.

7. Обучение и консультирование экспертов для продвижения личного бренда в Инстаграм

- Январь 2023 - по настоящее время

- Выявление сильных сторон эксперта, построение позиционирования для продвижения личного бренда. Анализ Целевой аудитории. Анализ конкурентов. Маркетинговая стратегия продвижения экспертов в Инстаграм.

Семейное положение: Разведена, дети

Обо мне:

Оптимистка, увлекаюсь здоровым образом жизни. Водительский стаж с 2007г.

Инициативная, эмоциональная (позитивная), честная, ответственная, мобильная, коммуникабельная, стрессоустойчивая, с высоким уровнем самоорганизации.

Возможность переезда, готова к командировкам.

Дата рождения: Телефон: Эл. почта: Гражданство: Семейное положение:	17 марта 1977 г. +7 (777) 000 00 00 office.kz Казахстан
Опыт работы:	
08. 2011 г. – настоящее время	<ul style="list-style-type: none"> Директор ТОО «Умные праздники»
03.2011 – 09.2012	<ul style="list-style-type: none"> Координатор международных школьных проектов в ОО Центр координации и информации по экологическому образованию «ЭкоОбраз», Член Совета Директоров международной организации Foundation for Environmental Education
09.2001- 03.2011	<ul style="list-style-type: none"> Директор ОО Центр координации и информации по экологическому образованию «ЭкоОбраз»
Образование:	
Высшее:	КарГУ им. Е.А.Букетова (2000г)
Специальность:	Международные экономические отношения
Квалификация:	Экономист (диплом с отличием)
Высшее:	МГТИ Лингва (2011г)
Специальность:	Переводческое дело
Квалификация:	Бакалавр переводческого дела (диплом с отличием)
Прочее/дополнительное:	Восточно-украинская ассоциация арт-терапии (2019)
Специализация:	Базовый курс арт-коучинга
Прочее/дополнительное:	Национальный Педагогический Университет им.М.П.Драгоманова (2021)
Специализация:	Арт-терапия в работе с подростками
Краткое описание прочего опыта работы	
2019 – настоящее время	Арт-коуч
2019 – настоящее время	Копирайтер (на условиях фриланса) в компании BuroIn (дизайн брендов и упаковки)
2017 – настоящее время	Разработчик и ведущая почти 20 настольных, обучающих и трансформационных игр, включая тейлоринговую обучающую корпоративную игру «Битва за проект» для компаний из РК и Чехии. Автор 3 колод метафорических ассоциативных карт.
2012- 2014	Создатель и главный редактор специализированного журнала «Вестник природопользователя Сары-Арки»
2012 -2016	Проектировщик и специалист по тендерам и проведению общественных слушаний в ТОО «Проектсервис»
1995 - 2014	Организация визитов представителей донорских агентств и международных организаций в РК и г.Караганду для работы с НПО. В том числе - международных конференций, мастер-классов, выставок и летних лагерей. Проведение более 150 тренингов, летних лагерей и конференций по тематикам личностного роста, экологического образования и образования для устойчивого развития в качестве руководителя проектов и тренера Сопровождение групп детей на международные конференции в Центральной Азии и Европе в качестве руководителя страновой делегации.
Профессиональные навыки и знания: 1996 г.- Специальность «бухгалтер-экономист», Степногорский региональный колледж; 2012 г. – Сертификат профессионального бухгалтера. Опытный пользователь ПК - MS Excel, MS Word, 1С-Бухгалтерия 8.1, программы компьютерного дизайна, верстки и анимации с 1992 года - более 60 тренингов и семинаров в области экологического образования, лидерства, образования в целях устойчивого развития, бизнес-обучения (включая программу «Женщины в микробизнесе» ЕБРР 2019г, Школу трекеров Терриконовой Долины 2023г, Акселератор Терриконовой Долины 2023г (в процессе))	
Владение языками:	<ul style="list-style-type: none"> Русский - родной Английский – свободно Казахский – начальный уровень Итальянский – начальный уровень
Дополнительная информация:	
Исполнительность, пунктуальность, аккуратность, внимательность, доброжелательность, инициативность, высокая степень обучаемости и скорость овладения новыми навыками, опыт работы на промышленных объектах, системное мышление, права категории В	

Ф. И. О.	
Дата рождения	9 февраля 1980 г.
сот:	8 (777) 000 00 000
Адрес:	Г. Караганда S_lim@mail.ru
e-mail:	
Семейное положение	Женат
Вод. категория	В
Наличие а/м	+

Образование

Уровень образования	Высшее
Основное образование:	1997-2001 гг Наманганский инженерно-педагогический институт
Факультет	Информатика и информационные технологии
Специальность	Программист

Дополнительное образование

12 месяцев	- курс английского языка
3 месяца	- курс корейского языка
6 месяцев	- курс бухгалтерского учета
1 месяц	- курс 1С бухгалтерия

Воинское звание

Воинское звание	- рядовой
-----------------	-----------

Профессиональный опыт

Период работы	Место работы	Причина увольнения
07.2001 – 03.2002	- Республика Узбекистан, Наманганская Ассоциация Адвокатов	Призыв в армию
Должность:	- программист	
Обязанности:	- поддержка локальной сети, рабочих мест, установка программного обеспечения	
04.2003 – 05.2005	Республика Узбекистан, дистрибьюторская компания «Dicom Service» (Официальный дистрибьютор концерна «Калина» РФ)	Заккрытие филиала
Должность:	- логист, оператор 1С бухгалтерия, завсклад	
Обязанности:	- учет ТМЦ, анализ рынка, вр. и.о. директора филиала	
06.2005 – 02.2006	г. Астана, Риэлтерская компания «Азбука Жилья»	Не устраивал оклад, выполнял функции и сисадмина, и дизайнера, а оплата производилась, как сисадмину.
Должность:	- системный администратор, дизайнер	
Обязанности:	- разработка агитационно-рекламного материала, поддержка локальной сети, рабочих мест, установка программного обеспечения	

03.2006 – 01.2007	г. Астана, Строительно-риэлтерская компания «Asia-Group Company Ltd»	По собственному желанию, в связи со сменой учредителя (директора), который, приобретя нижеперечисленные компании ТОО «Инте-Астана», ТОО «Meerbusch Construction», предоставил там другую вакансию.
Должность:	Начальник отдела продаж	
Обязанности:	- подбор кадров, анализ рынка, заключение договоров, ведение переговоров, контроль, организация и управление продажами, разработка и проведение тренингов, мониторинг, учет, участие в выставках	
Должность:	Заместитель директора	
Обязанности:	- подбор кадров, работа с персоналом (20 чел), построение стратегии развития компании, контроль и организация работы, заключение договоров на поставки строительных материалов, ведение переговоров и заключение договоров с подрядными организациями, создание и подготовка необходимых форм отчетности, организация и проведение внутрикорпоративных праздников, работа с государственными органами.	
03.2007 – 12.2007	ТОО «Meerbusch Construction», ТОО «Инте-Астана»	По собственному желанию, в связи с рождением ребенка и неимением возможности на тот период к длительным командировкам, а также несоответствием с графиком работы.
Должность:	Заместитель директора	
Обязанности:	- подбор кадров, работа с персоналом (50 чел), построение стратегии развития компании, контроль и организация работы в офисе, на объекте, работа с государственными органами, ведение переговоров и заключение договоров с подрядными организациями, проектировщиками, сбор и сдача документации для строительства, создание и подготовка необходимых форм отчетности	
01.2008 – по н. в.	Индивидуальный предприниматель	
Знание компьютера	Microsoft Windows 2003, Office, Photoshop, Corel Draw, 1С Бухгалтерия и др.	
Владение оргтехникой:	Факс, модем, сканер, копировальное оборудование и др.	
Личные качества	Трудолюбие, коммуникабельность, умение работать в команде, короткий адаптационный период к новому месту работы.	

10 мая 1980

+7 701 000 00 00

Проживает: г. Караганда

Гражданство: Казахстан

Готова к командировкам

Опыт работы

Имеет опыт разработки и реализации проектов по: стратегическому и тактическому планированию, планированию годового бюджета (ОПиУ); организации, оптимизации и автоматизации бизнес-процессов; переходу с 1С:7 на 1С:8, разработке и внедрению совместно с программистами и гл.бухгалтером доп.отчетов и форм; структурированию и оптимизации работы отделов продаж, бухгалтерии, склада, логистики, подбору и управлению персонала; развитию новых направлений; обучению персонала навыкам коммуникации и личной эффективности, разработке и внедрению школы торгового представителя; проведению тренингов по технологии продаж; разработке и внедрению эффективных мотивационных программ в дистрибуции, розничных продажах.

Период работы: С июня 2021 года по март 2022 года

Должность: **Коммерческий директор
департамента по управлению розничной сетью «Сары- Арка Нан»**

В организации: **ТОО "Honmil Group", г. Караганда**

Должностные обязанности: Участие в разработке стратегии развития розничной сети, расчеты фин.модели. Изучение и анализ рынка хлебобулочных и кондитерских изделий. Расширение ассортимента товаров сторонних поставщиков. Переговоры с поставщиками. Работа с ассортиментом завода «Сары Арка Нан», оптимизация, разработаны процедуры по вводу новинок, разработаны регламент и процедуры по открытию новых торговых точек сети.

Период работы: С мая 2018 года по июнь 2021года

Должность: **Директор**

В организации: **ТОО "МП Алматы", г. Караганда и г.Нур-Султан**
После проведения реорганизации ТОО «Астана Периодика» (г.Астана) и Филиал

ТОО «Астана Периодика» (г.Караганда) объединили в ТОО «МП Алматау». Принимала участие в разработке проекта по реорганизации и становлению работы всех подразделений. Организация мероприятий, контроль и корректировка на всех этапах проекта.

Должностные обязанности:

Организация работы всех подразделений в г.Караганда и г.Нур-Султан, контроль и корректировка процессов на всех этапах и служб (бухгалтерия, логистика, склад, продажи). Ответственность за финансовый результат, представление интересов компании в гос.органах (суд, акимат, земельный комитет)

Период работы:

С июля 2010 года по май 2018 года

Должность:

Директор Филиала

В организации:

Филиал ТОО "Астана Периодика", г. Караганда

Должностные обязанности:

- Оперативное руководство деятельностью филиала.
- Организация и обеспечение эффективности работы филиала в области продаж.
- Управление персоналом, штат 80 человек
- Разработка и внедрение программ по мотивации персонала
- Развитие профессиональных навыков у персонала компании
- Организация работы подразделений, разработка, внедрение, оптимизация бизнес-процессов: бухгалтерия, отдел продаж опт, супермаркеты и розница, склад, доставка, розничные торговые точки и киоски (около 35), оптовые магазины
- Обучение персонала, повышение эффективности сотрудников
- Разработка внутренней документации, схемы работы филиала, оптимизация работы в 1С.
- Анализ конкурентной среды.
- Ведение отчетности.
- Работа с поставщиками, мониторинг предложений.
- Поиск новых точек реализации
- Представительство филиала в коммерческих, государственных и общественных организациях.

Период работы:

С октября 2002 по май 2010 года

Должность:

Директор по продажам/Бренд-менеджер

В организации:

ТОО «Караганда-Бахус», г. Караганда

Должностные обязанности:

1. Стратегическое и оперативное планирование деятельности подразделения (закупки, продажи, маркетинг, логистика).
2. Мониторинг рынка, изучение потребительских предпочтений и адаптация

ассортиментной политики.

3. Разработка и реализация стратегии развития продаж, ценообразование.

4. Разработка и внедрение эффективных мотивационных программ для сотрудников отдела.

5. Структурирование работы отдела продаж, подбор и управление персоналом, обучение.

6. Вывод новых торговых марок на рынок.

Бренд-менеджер

1. Организация и проведение рекламных акций,

2. Анализ продаж, контроль доставки продукции, заказ продукции от производителя.

3. Координация действий команды торговых представителей, полевое обучение, отработка и корректировка профессиональных навыков и контроль.

Период работы: 2005-2007 год

Должность: **Преподаватель**

В организации: **КарГТУ Факультет предпринимательства и управления**

дисциплины: Маркетинг, макроэкономика, микроэкономика

Период работы: С июля 2001 по апрель 2002 года

Должность: **Бухгалтер**

В организации: **ЧП Ким В.М. магазин «Жарасым», г. Караганда**

Должностные обязанности:

- Разнесение первичной документации по отделам: поступление, перемещение, списание
- Проведение инвентаризации ежемесячно, выведение результатов
- Ежедневный контроль наличия ценников, их соответствие и внешний вид.
- Проведение мониторинга цен на товары повседневного спроса.

Образование

Учебное заведение: **Магистратура КарГТУ (Караганда)**

Дата окончания: 2005 год

Уровень образования: **Высшее (магистр)**

Факультет: **Факультет предпринимательства и управления**

Специальность: **«Государственное и местное управление»**

Форма обучения: **Дневная/Очная**

Учебное заведение: **Негосударственное высшее учебное заведение Университет «Гылым» (Караганда)**

Дата окончания: 2001 год

Уровень образования: **Высшее (бакалавр)**

Факультет: **«Международные Экономические отношения»**

Специальность: **Таможенное дело**

Форма обучения: **Дневная/Очная**

Профессиональные сертификаты

Certificate ICBT Nr.T 010276 RUS (Сертифицированный бизнес-тренер категории Т (русскоязычный))

Сертификат «Сертифицированный руководитель проекта IPMA. Уровень С.» № КРМА03146С
действителен до 07.09.2026г.

Курсы и тренинги

Название курса:	«Подготовка к сертификации IPMA»
Учебное заведение:	ТОО «Технологии управления проектами»
Дата окончания:	2021 год
Название курса:	«Управление проектами. Базовый курс по стандарту PMBOK® GUIDE – Sixth Edition, Project Management Institute, Inc., 2017»
Учебное заведение:	ТОО «Технологии управления проектами»
Дата окончания:	2021 год
Название курса:	«Инновационный коучинг» модуль «Создание бренда коуча»
Учебное заведение:	Академия коучинга «Ментор» г.Казань
Дата окончания:	2017 год
Название курса:	«Инновационный коучинг» модуль «Коучинг команд»
Учебное заведение:	Академия коучинга «Ментор» г.Казань
Дата окончания:	2017 год
Название курса:	«Инновационный коучинг» модуль «Ценности. Убеждения. Принципы»
Учебное заведение:	Академия коучинга «Ментор» г.Казань
Дата окончания:	2017 год
Название курса:	«Инновационный коучинг» модуль «Реализация проектов»
Учебное заведение:	Академия коучинга «Ментор» г.Казань
Дата окончания:	2017 год
Название курса:	«Секреты мастерства» тренинг Жанны Завьяловой
Учебное заведение:	Международная школа бизнес-тренеров ICBT
Дата окончания:	2016 год
Название курса:	«Методы бизнес-тренинга»
Учебное заведение:	Международная школа бизнес-тренеров ICBT
Дата окончания:	2016 год
Название курса:	«Коучинговый подход в тренинге»
Учебное заведение:	Международная школа бизнес-тренеров ICBT
Дата окончания:	2016 год
Название курса:	«Создание тренинга под потребности заказчика»
Учебное заведение:	Международная школа бизнес-тренеров ICBT
Дата окончания:	2015 год
Название курса:	«Управление групповой динамикой»
Учебное заведение:	Международная школа бизнес-тренеров ICBT
Дата окончания:	2015 год

Название курса: **"Навыки эффективного руководителя"**
Учебное заведение: Центр Организационного Развития "ПРОФЕССИОНАЛ", г. Караганда
Дата окончания: 2012 год

Название курса: **"Управление дистрибуцией в условиях кризиса - тотальное доминирование"**
Учебное заведение: КОРПОРАЦИЯ "БИЗНЕС-МАСТЕР СНГ", г. Караганда
Дата окончания: 2009 год

Название курса: **"Технологии интенсивных продаж PRO-SELL-2007"**
Учебное заведение: Центр организационного развития "HR Consulting", г. Караганда
Дата окончания: 2007 год

Прочие навыки



Офисные программы (Excel, Word), 1С
Водительские права, категория В

Женщина, 39 лет, родилась 13 марта 1984

+7 (926) 0000000

+7 (705) 0000000

1234@gmail.com —

предпочитаемый способ связи

Проживает: Караганда

Гражданство: Казахстан, есть разрешение на работу: Россия

Готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Бизнес-аналитик

Специализации:

— Бизнес-аналитик

Занятость: полная занятость, частичная занятость, проектная работа, стажировка

График работы: полный день, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 9 лет 10 месяцев

Январь 2021 —
Март 2023
2 года 3 месяца

ТОО “KAZPROM АВТОМАТИКА”

Специалист по информационному обеспечению

В текущий момент сопровождение Bitrix24 и LMS Mirapolis.

Декабрь 2010 —
Декабрь 2013
3 года 1 месяц

ТОО “KAZPROM АВТОМАТИКА”

Системный администратор

Развертывание информационной инфраструктуры, сопровождения серверных ОС, Exchange и др. ПО.

Был получен навык оперативного самообучения, опыт коммуникации с сотрудниками.

Июнь 2006 —
Декабрь 2010
4 года 7 месяцев

Народный банк Казахстана, АО

www.halykbank.kz

Финансовый сектор

• Банк

Инженер по информационному обеспечению

Сопровождение интернет-банкинга для юридических лиц.

Опыт разработки локального ПО (PHP/MySQL/Apache). Значительный опыт коммуникации с клиентами банка.

Образование

Высшее

2006

Карагандинский государственный технический университет, Караганда

Факультет информационных технологий , Организация и технология защиты информации

Ключевые навыки

Знание языков Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки Внимательность к деталям SQL Грамотная речь Английский язык
MS PowerPoint Грамотность Коммуникативные навыки
Аналитическое мышление Soft skills CRM

Дополнительная информация

Обо мне В сфере IT я более 12 лет. Имею колоссальный опыт общения с пользователями (как с клиентами банка, так и с сотрудниками компании). Легко овладеваю необходимыми компетенциями (развернула почти с нуля IT-инфраструктуру компании, инициировала разработку локального ПО для банка на PHP/MySQL/Apache). В свободное время изучаю бизнес, медицину и английский язык.

В текущий момент хочу сменить направление работы и ищу плодотворного сотрудничества с профильными IT-компаниями в должности бизнес-аналитика.