

О СЕБЕ

- Выстраиваю системные ONLINE и OFFLINE продажи, создаю с нуля и управляю контактными-центрами, развиваю клиентский сервис
- Специализируюсь на внедрении и настройке CRM, автоматического дозвона, голосовых и текстовых чат-ботах, а также аналитике данных
- Имею сильные управленческие навыки

ОПЫТ РАБОТЫ

Выкуп и продажа недвижимости (Филиппины, Россия)

2021 - наст. время

Операционный менеджер 2х стартапов

- Развитие на Филиппинах цифровой платформы по покупке и продаже недвижимости
- Создание готового арендного бизнеса в Москве

CRA-сеть, лидогенератор

2020 – 2021

Директор по продажам

Руководство отделом продаж 450 человек в России, Украине и Белоруссии

- Увеличил объем продаж на 12%
- Внедрил систему контроля качества работы продавцов и систему мониторинга работы конкурентов
- Подключил Аутсорсинговые Колл-центры для балансировки нагрузки
- Внедрил голосовой бот в отделе повторных продаж
- Внедрил аналитику (Google Data Studio)

Микрофинансирование (CarMoney, ДеньгиСразу)

2018 – 2020

Директор по продажам, продуктам, интернет маркетингу

Руководство отделами продаж 100 человек, интернет маркетинга и продуктов

- Запустил online-кредитование на сайте и через мобильное приложение
- Запустил линейку кредитных (Installment), юридических и медицинских продуктов. По страховым продуктам улучшил тарифы на 40%
- Внедрил новую CRM и систему выездных агентов

Микрофинансирование (БыстроДеньги)

2013 – 2018

Директор по взысканию задолженности

Руководство службой взыскания 300 человек

- Повысил доходы от взыскания на +7%, оптимизировал расходы на -15%
- Создал аффилированное коллекторское агентство (ФинКоллект), предоставляющее аутсорсинговые услуги взыскания
- Внедрил систему контроля качества и аналитики речи
- Разработал и внедрил стратегию и стандарты работы с задолженностью

BNP PARIBAS CETELEM Банк, SOCIETE GENERALE Банк

2007 – 2013

Зам. Начальник управления взыскания задолженности

Руководство отделами взыскания 100 человек, аналитики и методологии

- Внедрил мультиканальную коммуникацию с клиентами на основе поведенческого скоринга
- Внедрил систему операционной отчетности
- Внедрил IP-телефонию, IVR и автодайлер CISCO

ОБРАЗОВАНИЕ И КУРСЫ

2018	Data Science и машинное обучение на Python, SkillBox
2017	Директор по интернет маркетингу, Нетология
2014	Технологии продаж и Ведение сложных переговоров, Samolov Group
2011	Директорский курс Управления Персоналом, БШ Samolov Group
2007	ORACLE University, Система управления финансами
2006	IMPAC University, Операционный менеджмент
2006	РЭА им. Плеханова, Финансовое и банковское дело, Диплом с отличием
2005	Донецкий Национальный Технический Университет, Прикладная математика и информатика (программист), Диплом с отличием



ВЛАДИСЛАВ
САДОВНИКОВ

ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР
Директор по продажам

НАВЫКИ

- Подбор, обучение, мотивация и контроль персонала
- Создание воронок продаж
- Внедрение и оптимизация CRM и телефонии
- Лидогенерация
- Анализ данных
- Машинное обучение
- PYTHON (PANDAS)
- SQL
- GOOGLE DATA STUDIO
- ADVANCED EXCEL/GOOGLE SHEETS

ЯЗЫКИ

Английский: продвинутый (B2/C1)

Французский: базовый (A1)

НАГРАДЫ

- Победитель в Хрустальной гарнитуре Лучшая команда Collection
- Призер в Хрустальной гарнитуре Лучшая практика в системе мотивации
- Признан Ген. директором БыстроДеньги лучшим топ-менеджером компании

КОНТАКТЫ

+7 (925) 834-80-56

CV4ME@MAIL.RU

Возраст: 38

