

Мельник Максим

г.Киев

063 624 7585 (Viber)

maxim19_90@ukr.net

28 лет, женат



Projectmanager

ОПЫТ РАБОТЫ

Частный предприниматель

Май 2017 – Март 2018

Являлся соорганизатором и консультантом в ряде проектов :

- Мастер класс «Шоу бизнес. Как добиться успеха без денег и связей». Разработка программы мастер класса, разработка концепции, переговоры со спикерами, прогнозирование маркетинговых активностей, переговоры со спонсорами и партнерами, курирование продаж, ведение первичной бухгалтерии.
- Фестиваль знакомств, г. Киев, сентябрь. Составление плана маркетинговых активностей, контроль работы отдела продаж, ведение первичной бухгалтерии
- Концертный тур иностранного артиста «Элджей» по Украине + г. Минск.
- Рекламное сопровождение открытия фонда Дэвида Линча в Украине и связанных с этим мероприятий: Гала ужина в отеле Fairmont г. Киев. Консультация менеджеров по продажам этого мероприятия.
- Участие в организации фан-встречи блогера Александры Кабаевой г. Москва

ChiefProjectOfficer

Pro Business Center Май 2016 – Май 2017

до 20 сотрудников Образование

- Участие в стратегическом планировании трансформация стратегических целей компании на операционный и проектный уровень,
- Ведение системы финансового контроля и планирования, осуществление оперативного финансового контроля. Отслеживание финансовых показателей

работы компании.

- Участие в формировании отдела продаж: набор сотрудников, формирование планов продаж, формирование KPI, разработка системы мотивации
- Участие в формировании маркетингового отдела: подбор персонала, формирование KPI, формирование плановых показателей лидогенерации, участие в разработке акционных предложений, маркетинговых активностей, формирование маркетинговой стратегии.
- Запуск новых продуктов: разработка концепции, маркетинговый анализ, анализ конкурентов, анализ ключевых факторов успеха, формирование ценообразования,
- Управление проектами: формирование бэклога на основании результатов стратегической сессии, формирование спринтов, оценка бэклога, груминг спринта, демо, ретроспектива спринта.
- Управленческие задачи ежемесячного цикла: отчет по PNL за месяц, отчет по продажам, отчет по интернет маркетингу, отчет по спринтам, отчет по операц. задачам,
- Координация и контроль работы удаленных сотрудников: ведение табеля рабочего времени, формирование ТЗ и задач,

Project Manager, Account Manager

Pro Business Center окт 2015 – май 2016 (8 мес)

до 20 сотрудников Образование

Обязанности:

- Курирование и организация образовательных проектов компании
- Продажа образовательных и консалтинговых услуг компании
- Участие в тендерах, составление индивидуальных КП и обучающих программ.
- Составление ТЗ для программистов и дизайнеров
- Участие в разработке стратегии компании: маркетинговая стратегия и организация продаж
- Общение с клиентами с целью выявления потребностей и согласование деталей проектов
- Постановка задач и контроль выполнения задач сотрудниками компании
- Запуск образовательных проектов: подбор экспертов, составление графика и программы курса
- Общение с контрагентами
- Представление компании в тендерах и подбор тендеров по профилю компании

Regional sales manager, account manager

CitySites Интернет

июн 2014 - окт 2015 (1 год 5 мес)

Обязанности:

- Поиск клиентов, холодные звонки, встречи
- Заключение и сопровождение сделок
- Составление договоров
- Составление ТЗ для дизайнеров, программистов и т.д.
- Ведение клиентов, продление договоров и сотрудничества.
- Контроль размещения, составление отчетов, работа со статистикой

Достижения:

Входил в 5 лучших менеджеров по продажам по всем филиалам Украины (10 городов)

Торговый представитель

ВРЕМЯ, ТД, ЧП *июл 2012 - сен 2013 (1 год 3 мес)*

от 100 до 250 сотрудников Торговля оптовая / Дистрибуция / Импорт-экспорт

Обязанности:

- Освоение и развитие вверенного района
- Увеличение количества торговых точек, расширение ассортимента
- Контроль поставок продукции
- Контроль финансовых обязательств
- Ведение отчетности

Достижения:

Был одним из лидеров области по количеству работающих точек на вверенном участке

Многokrатно занимал первые места во внутреннем рейтинге по объемам продаж

Образование

КЭИ КНЭУ (Симферополь,
Украина) Год окончания 2013
Международная экономика бакалавр

Владение языками

Английский - средний (работаю над этим:)

Русский - родной

Украинский - родной

Курсы, тренинги, сертификаты

PROJECT MANAGEMENT(Киев)

Год окончания 2016

Системный курс "Управление проектами и программами"

Pro Business School <http://www.probusiness.center/courses/pm-system-course/>

AGILE PROJECT MANAGEMENT

Pro Business School (в процессе обучения)

SCRUM- introduction

KANBAN – introduction

ЭКСПРЕСС-КУРС SEO-ОПТИМИЗАЦИИ (Киев)

Год окончания 2016

Курсы по базовой SEO-оптимизации

Школа интернет-маркетинга EMPO

МАРКЕТИНГ PRO(Киев)

Год окончания 2016

Маркетинг PRO

Системный курс "Маркетинг PRO"

Pro Business Center <http://www.probusiness.center/courses/mm-system-course/>

USAID(Киев)

Год окончания 2015

Курсы Social Media Marketing

Сертификат №060322

АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ(Киев)

Год окончания 2015

Внутренний тренинг компании CitySites