



Носиков Павел

Мужчина, 36 лет, родился 3 апреля 1983

+7 (926) 9231883

nosikov@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Другой сайт: <https://www.nosikov.ru>

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Директор по развитию бизнеса

Высший менеджмент

- Управление малым бизнесом
- Информационные технологии, Интернет, Мультимедиа
- Продажи

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 11 лет 9 месяцев

Март 2009 —

Август 2019

10 лет 6 месяцев

Бетонная тендерная система «М350»

Московская область, m350.ru/

Руководитель

Краткие достижения:

- * 2009-2012, растущий рынок: 3 года подряд увеличение доходов в 2 раза (итого в 8 раз)
- * 2013-2014, зрелый рынок (возрастающая конкуренция): поддержание и последующее увеличение продаж за счет увеличения дохода с кубометра на 40% и увеличения конверсии из обращений в отгрузки на 20%
- * 2015-, падающий рынок: последующее увеличение конверсии (еще на 20%), поддержание и небольшое увеличение доли прибыли в структуре доходов

Что для этого сделал (Обязанности)

1. Построение с нуля, стандартизация и документирование бизнес-процессов компании (взаимодействие с покупателями, поставщиками, корпоративные стандарты)
2. Управление персоналом (набор, обучение, построение системы мотивации, увольнение)
3. Управление привлечением клиентов (партнёрства, SEO, рекламные кампании)
4. Управление продажами (скрипты разговоров, анализ продаж в разрезе районов, продуктов, объемов и доходов, конверсии на различных стадиях воронки),
5. Работа с партнерами (бетонными заводами): оценка, заключение договоров, работа по уменьшению дебиторской задолженности.
6. Корпоративные стандарты (цифровая инфраструктура, шаблоны писем и т.д.), оптимизация налогообложения.

Причины ухода:

1. Общее падение строительного рынка России с 2015-го года,
2. Общее падение доверия к участникам отрасли из-за массового мошенничества в отрасли,
3. Невозможность выдерживать конкуренцию с демпингующими мошенниками.

Краткие итоги:

1. суммарный оборот сделок ~2,2 миллиарда рублей (все коммерческие, без госзакупок); существенная часть заработка компании - успешно погашенная дебиторская задолженность,
2. более 500 000 кубометров бетона отгружено с нашей помощью на более 10 000 объектов.

Сентябрь 2007 —
Ноябрь 2008
1 год 3 месяца

Фотосайт

Москва, photosight.ru/

Менеджер проекта, менеджер продукта

1. Формирование требований к продукту,
2. Руководство успешно реализованными проектами по редизайну (с детальной проработкой требований к интерфейсам) и полному переписыванию технической начинки, которая велась по Agile

Образование

Высшее

2004

Московский институт электронной техники, Москва

ИНЭУ, Информационные системы в экономике

Тесты, экзамены

2003

Business English Certificate

British Council, Level Higher

Электронные сертификаты

2019

Product University, B2B Sales

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

Управление отношениями с клиентами

Управление продажами

Управление персоналом

Организаторские навыки

Стрессоустойчивость

Оптимизация бизнес-процессов

Лидерство

Дополнительная информация

Обо мне

Я имею опыт решения задач в разных областях управления и развития бизнеса.

Наилучшим образом подойду растущим компаниям, которые сталкиваются с необходимостью найма сразу нескольких людей на разные направления (часто - без полноценных обязанностей по каждому из них).

Потому что в этом случае сотрудничество со мной будет наиболее простым и быстрым решением.

Я совмещаю противоположности:

* делаю гуманитарные дела (продажи, управление) при технических складе ума и подкованности,

* вдумчивость и невозмутимость интроверта при лидерских качествах, умении выступать публично и т.п.

* специальность - быть связующим звеном между разработчиками и бизнесом и разговаривать с каждым на его языке

Что я умею хорошо:

- * сохранять спокойствие в стрессовой ситуации,
- * быстро разбираться и получать упоминания в новых отраслях,
- * запоминать имена, названия, цифры, факты и т.д.

Прочее

* в 2008-2009 годах участвовал в общественном движении против строительства МСЗ в Зеленограде и Москве в целом. Выступал на митингах, провёл вирусную кампанию (1000 подписчиков за день, 7000 за месяц и т.д.) в городе с населением 200 000 человек до того, как change.org, avaaz.org и goi.ru были основаны/стали популярны.

* Здоровый образ жизни

* Женат, есть ребенок

* Брать нужно качеством, а не количеством.

Решать срочный и важный вопрос в нерабочее время, не откладывая до завтра - это нормально.

Но если это приходится делать постоянно - значит процесс построен неправильно.

* Посетил 37 стран на 4 континентах. Помимо английского разговаривал в поездках с местными на испанском, немецком, итальянском, французском языках, а также на одном из самых простых языков мира - малайском.