Опубликовано 02 сентября 2021г.



Ивлева Екатерина

Активно ищу работу

Коммерческий директор, операционный директор, директор по продажам, руководитель отдела продаж

Полная занятость
Желаемый город работы : Запорожье
Дата рождения: Нет данных
Пол: Женщина
Семейное положение: Состою в браке
Дети: Есть дети

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

12.2018 - 08.2021 – главный исполнительный директор (CEO) 08.2016 - 12.2018 – коммерческий директор 06.2016 - 08.2016 – директор по продажам 10.2014 - 06.2016 – руководитель отдела по работе с партнерами 07.2013 - 10.2013 – менеджер по развитию партне

Финансовая академия “Актив”, сфера деятельности - E-learning/EdTech в СНГ и Восточной Европе

04.2012 - 06.2012 – налоговый ревизор инспектор 06.2012 - 10.2012 – главный налоговый ревизор-инспектор

Государственная налоговая инспекция, сфера деятельности - государственный сектор

02.2005 - 07.2011 – экономист по планированию планово-экономического отдела

ЗАлК - Запорожский алюминиевый комбинат, сфера деятельности - промышленность

Дополнительные сведения

Меня зовут Екатерина Ивлева и я — исполнительный директор с 8 летним опытом в E-learning и EdTech проектах. Опыт в построении команды с нуля до 35+ человек, создания новых продуктов и выход на новые рынки. Моя страсть - переговоры и продажи, а также работа с людьми. Я энергичная, целеустремленная, умею мотивировать и вдохновлять, люблю развиваться и развивать. Самая большая сила, способная захватить новые Галактики — это правильно подобранная команда.

Профессиональные компетенции:

Управленческие

3 года опыта работы на должности исполнительного директора

3 года опыта опыты работы в должности коммерческого директора (B2C и B2B рынок)

опыт запуска новых проектов с «0», работа в стартапе

разработка системы мотивации для отдела продаж, отдела маркетинга, продуктового отдела (методический отдел)

формирование команды отдела продаж, отдела маркетинга и продуктового отдела с нуля

управление удаленными/распределенными командами (в прямом подчинении — 15 человек, в функциональном – более 35)

успешный опыт открытия филиалов «с нуля» г. Киев (4 чел.), г. Москва (5 чел.)

Активных продаж

Работала в активных продажах, включая холодные звонки — на должности менеджера по работе с партнерами в СНГ: Украина, Молдова, Казахстан, Россия, Узбекистан, Таджикистан, Эстония, Латвия, Кыргызстан и др.

Занимала первое место в рейтинге продаж компании на протяжении 3 лет (с постоянным перевыполнением плана)

опыт построения коммерческой службы, руководства и управления отделами продаж в E-learning

и EdTech проектах — под моим руководством Финансовая Академия Актив неоднократно била собственные рекорды по выполнению и перевыполнению плана продаж

Переговорщика

Успешно проводила переговоры с ТОП-менеджерами, ЛПР, участвовала в тендерах

Добилась для Финансовой Академии Актив статуса генерального партнера британского Института Профессиональных Финансовых Менеджеров (IPFM)

Стратегический менеджмент и управленческий учет

Владею основами стратегического менеджмента (диплом IPFM “The diploma in strategic management”)

Участвовала в создании новых продуктов и улучшении существующих (дистанционных курсов обучения по МСФО, управленческому учету, финансовому менеджменту, внутреннему аудиту, стратегическому менеджменту, цифровым навыкам)

Участвовала в разработке и реализации стратегии развития проекта (finacademy.net, finassessment.net , finrabota.com)

Управляла доходностью (анализ рентабельности продукции по категориям и каналам продаж, анализ ценовой политики конкурентов, система скидок и партнёрские программы)

Владею основами управленческого учета (диплом IPFM “The diploma in managerial accounting”), бюджетирования (опыт составления и работы с бюджетом на год и не выходить за его рамки)

Достижения:

Рост рентабельности проекта по EBITDA на 17% в 2020 г. по сравнению с 2019 г.

Средний чек вырос на 40% в 2020 г. по сравнению с 2018 г. за счет создания, упаковки и продаж комплексных предложений из существующих продуктов

Рост продуктового портфеля на 60% в 2020 г. по сравнению с 2018 г.

Рост рентабельности продуктов на 256% за счет сокращения расходов на создание с 2019 г. по 2020 г.

Кол-во клиентов выросло на 69% за период 2017-2020 г.

Кол-во лидов выросло на 709% за период 2016-2020 г.

Привлекла 6 крупных корпоративных клиентов за 7 месяцев. Рост продаж по ключевым клиентам составил 35%

Ежегодный рост объема продаж с 2017 г. по 2019 г. на 25%

Организовала коммерческий отдел в количестве 12 человек за 6 месяцев, который выполнил план продаж за 6 месяцев в 2017 году на 128%

Увеличила на 29% конверсию лидов в продажи за счет работы с воронкой продаж с 2017 г. по 2019 г.

Участвовала в запуске digital-платформы Finassessment . Платформа содержит 2000+ профилей-резюме пользователей, а также 700+ тестов для оценки hard skills и soft skills в 2017 г.

Привлекла к сотрудничеству 29 партнеров по странам СНГ: Украина, Молдова, Казахстан, Россия, Узбекистан, Таджикистан, Эстония, Латвия, Кыргызстан

Разработала и внедрила новые коммерческие условия работы с партнерами, что в итоге привело к перевыполнению плана продаж партнерского отдела на 346% в 2018 г. по сравнению с 2016 г.

Знание программ:

Google Docs, Google Presentations, Zoom, Google Sheets, Trello, VtigerCRM, MonitorCRM, Miro

Дополнительная информация:

Публикации:

07.2021 - Что получит компания, обучив своего топ-менеджера по программе CIMA на русском языке

finacademy.net/materials/article/obuchenie-top-menedzherov-po-programme-cima

04.2021 - Корпоративное обучение от А до ROI: как мы делаем это в академии

finacademy.net/materials/article/etapy-korporativnogo-obucheniya

01.2021 - Гиг-экономика и карьера: стоит ли опасаться и как защититься

rb.ru/opinion/gig-economics-and-career/?fbclid=IwAR3zi9gg7Ipj59EuCUJiFHQx09kEwOWWX_4V245qFbmdtciIJgKRT_QcVQM

12.2020 - Повышение квалификации топ-менеджеров: стоит ли инвестировать в сотрудников

blogs.korrespondent.net/blog/business/4302810/

11.2020 - Выгоды мотивации: как, чем и зачем мотивировать финансовых специалистов компании

к развитию

finacademy.net/materials/article/vivodi-motivacii

07.2020 - Цифровые навыки, которые укрепят карьеру в финансах
www.e-xecutive.ru/career/lichnaya-effektivnost/1993001-5-tsifrovyh-navykov-kotorye-ukrepyat-kareru-v-finansah

Образование

Запорожская государственная инженерная академия

высшее , с по 2005
факультет менеджмента и финансов, специальность “финансы и кредит”, красный диплом.,

Днепропетровский университет внутренних дел

высшее , с по 2008
Правознавство, квалификация “государственное управление”, красный диплом.,

---

Курсы и тренинги

Дополнительное образование: 2021 – “Эмоциональный интеллект” - тренер Наталья Ефремова, г.Запорожье 2021 – “Академия лидерства” - тренер Наталья Ефремова, г.Запорожье 2021 – ACPM “Innovation management” - дистанционно, международный диплом 2020 – “Управление удаленной командой в Digital”, PMclub, онлайн 2020 – “Бюджетирование в компании” - дистанционно, Финансовая академия 2020 – IPFM “The diploma in strategic management” - дистанционно, международный диплом 2019 – IPFM “The diploma in managerial accounting” - дистанционно, международный диплом 2019 – “People management” - дистанционно, LABA 2019 – “Геном лидерства. Выбор собственной лидерской модели” - KMBS, г.Киев 2018 – “Клиенты и продажи через Linkedin” - тренер Ольга Сильверман, онлайн 2018 – “Экспертные продажи” - тренер Дмитрий Норка, г.Москва 2016 – “ФОРМАТ. О лидерстве и управлении”, Николай Сапсан OVITTA, г.Киев

---

https://novarobota.ua/index.php/resume/kommercheskiy-direktor-operatsionnyy-direktor-direktor-po-prodazham-rukovoditel-otdela-prodazh-239211