

Григорий Петров

Продажи, маркетинг, развитие бизнеса, управление проектами, HR

indep.pro

Местоположение

Проживание: Россия, Москва

Готовность к работе: готов к переезду и удаленной работе

Возраст и стаж

Стаж: 9 лет и 11 месяцев

Возраст: 35 лет

Зарплатные ожидания: От 150000 руб.

Контактная информация

Мой круг: <https://moikrug.ru/greaff>



Профессиональные навыки

Управление проектами • Управление людьми • Разработка ТЗ • Построение команды • Развитие бизнеса • Управление разработкой • Управление продуктами • Проектное планирование • Руководство стартапом • Бюджетирование проектов

Опыт работы

Сентябрь 2016 —
По наст. время
(2 года и 6 месяцев)

Свободные продавщики

Директор по развитию
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Построение окупаемых систем продаж для B2B-компаний - рекламные и креативные агентства, продакшены, веб- и дизайн-студии, стартапы.

Май 2014 —
По наст. время
(4 года и 10 месяцев)

Свободные разработчики

Директор по развитию / New Business Director
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Продажи: - Выбор рынка и позиционирования компании - Выход на ключевых клиентов - Активный поиск, формирование клиентской базы, "заход", презентация, закрытие первой и повторных продаж
Производство: - Создание кост-эффективного web- и mobile-производства - HR: Формирование команды из более чем 20 свободных разработчиков (более 50 собеседований + тестовых заданий)

Май 2016 —
Ноябрь 2016
(7 месяцев)

е-Кредит

Директор по развитию / Product Manager
Россия, Москва

Обязанности и достижения

- Покупка и внедрение ИТ-решения - UX-проектирование и технические задания по продукту - HR: Формирование технической команды (разработчики, техподдержка) - более 30 собеседований, найм 5 разработчиков. - 10%

Февраль 2012 –
Сентябрь 2016
(4 года и 8 месяцев)

Car-Fin

Коммерческий директор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

- Создание партнерской сети для дистрибуции решения - 2-й раунд инвестиций - 10% Автомобильный финансовый стартап, который пережил кризис 2015 года на автомобильном и банковском рынке.

Апрель 2009 –
Август 2014
(5 лет и 5 месяцев)

Fistashki

Партнер
Россия, Москва

Обязанности и достижения

- XX% - Создание линейки продуктов/услуг агентства - Выигрыш тендеров крупнейших брендов на десятки млн.р. - Набор и отстройка команды около 20 человек за полгода (не считая отсев)

Высшее образование

Январь 2007 –
Январь 2010

Евразийский открытый институт

Менеджмента; М
Россия, Москва

Специализация и достижения

Аспирант

Январь 2001 –
Январь 2007

Российский православный университет св. ап. Иоанна Богослова

журналистики
Россия, Москва

О себе

Директор по развитию B2B / New Business Director

Рекомендательные письма

Оксана Вздорик

Связывать людей и компании, помогать им понять и принять друг друга - мой талант и моя работа • знакомый

Человек, полный приятных сюрпризов.

Письмо написано 10 октября 2010 в 10:51 • Согласились: 1

Всеволод Рымарь

UI/UX + APP: iOS, STB, VoD, IPTV • знакомый

Волшебный PR-щик

Письмо написано 11 марта 2009 в 18:24 • Согласились: 4

Константин Земцов

Бизнес-девелопер • знакомый

Собеседник, с которым общаться одно удовольствие

Письмо написано 27 июля 2009 в 07:28 • Согласились: 2

«Мой Круг» – вакансии для IT-специалистов