

Константин Лазарев

Project, account, product, marketing

Местоположение

Проживание: Россия, Москва

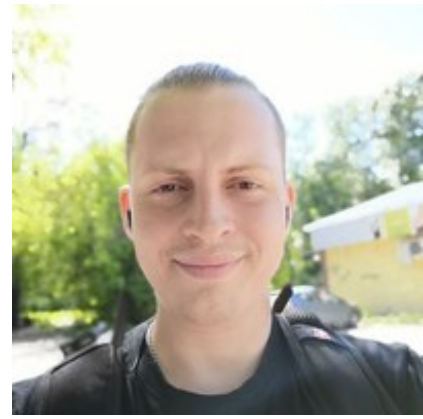
Готовность к работе: готов к удаленной работе

Возраст и стаж

Стаж: 8 лет и 8 месяцев

Возраст: 28 лет

Зарплатные ожидания: От 120000 руб.



Контактная информация

Мой круг: <https://moikrug.ru/torzarian>

Профессиональные навыки

Интернет маркетинг • Таргетированная реклама • Веб аналитика • Проектирование сайтов • Ведение переговоров • Информационные технологии • Развитие бизнеса • Управление проектами • Руководство стартапом • Продвижение проектов

Опыт работы

Апрель 2013 –
По наст. время
(6 лет и 2 месяца)

ООО "Серебряный сайт"

Account-Sale-Project
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Полный цикл связи account-sale-project с заказчиком:

- проведение первой встречи и презентации
- составление КП
- вторичные и последующие встречи, написание ТЗ
- разработка прототипов в Axure (статика, динамика, адаптив)
- постановка и контроль выполнения задач по проекту
- поэтапная сдача проекта и подписание документов

Лучшие проекты, в которых я участвовал как sale&account и чаще всего как project:

1. deephouse.ru (проектирование, ведение, запуск и пост-ведение)
2. qweras.ru (7-ми месячный проект со стороны проектирования, создано более 70 экранов, включая всю административную часть, проработка логики и взаимосвязей)
3. stomzakupki.ru (ведение и частичное проектирование)

Проектирование является моей не самой сильной стороной, но я стараюсь устранить данный недостаток. Считаю, что хороший sale&account менеджер - это:

- всесторонне развитый специалист, постоянно обучающийся новому;
- сотрудник, способный не только общаться по телефону и на встречах, но аргументированно обосновать то или иное решение;
- человек, который стремится к самоконтролю.

Июнь 2012 –

ООО "Автоним"

Март 2014
(1 год и 10 месяцев)

Системный администратор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обслуживание организаций ООО "Автоним", ООО "Альбео".

- обслуживание 4 серверов (Windows server 2003 - 2 сервера, CentOS 6.2,6.3);
- доменные службы Windows Server 2003;
- клиентская Windows XP, Windows 7;
- установка, настройка клиент-банков;
- администрирование 1cv8.1, 1cv8.2;
- работа с оргтехникой (принтеры, МФУ, факсы);
- настройка и поддержка мини АТС на примере серии Panasonic KX-TDAxxx;
- создание, настройка и обслуживание локальной системы (монтаж СКС, настройка серверной части, пользовательских ПК)
- дополнительная настройки и поддержка ЛВС путем удаленного доступа;
- телефонная поддержка и консультация пользователей;
- работа с сервисом SkyDNS;
- автоматизация работы 1cv8.1,1cv8.2 (автоматическое снятие копий баз данных);
- восстановление работоспособности серверов после выхода из строя аппаратных частей.

Март 2012 –
Март 2013
(1 год и 1 месяц)

ООО "Про-Авиа"

Системный администратор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

- доменные службы Windows Server 2008R2;
- клиентская Windows XP, Windows 7;
- установка, настройка клиент-банков;
- работа с оргтехникой (принтеры, МФУ, факсы);
- создание, настройка и обслуживание локальной системы (монтаж СКС, настройка серверной части, пользовательских ПК)
- дополнительная настройки и поддержка ЛВС путем удаленного доступа;
- телефонная поддержка и консультация пользователей;
- работа с NAS (архивная работа, резервное копирование, интеграция с AD);
- развертка ЛВС на UniFi, прошивка и работа с этим оборудованием.

Июль 2011 –
Октябрь 2011
(4 месяца)

НИАРМЕДИК ПЛЮС

ИТ-специалист
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Работа в данной организации была связана с:

- основная задача состояла в сопровождении программы "МЕДИАЛОГ" и поддержка/консультация пользователей данной программы;
- доменные службы Windows Server 2003, Windows Server 2008R2;
- работа с AD, Exchange, Kerio;
- администрирование 1Cv8.2;
- обслуживание оргтехники;
- работа с клиент-банками.

Январь 2010 –

ООО "Офитекс"

Январь 2011
(1 год и 1 месяц)

Системный администратор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обслуживание организаций ЗАО Химуглемет, АНО ИБТ.
- доменные службы Windows Server 2003, Windows Server 2008R2;
- клиентская Windows XP, Windows 7;
- установка, настройка клиент-банков (ЗАО Химуглемет);
- администрирование 1сv8.1;
- создание учебного класса на основе терминального сервера Windows 2008 R2 и тонких клиентов (Debian);
- работа с оргтехникой (принтеры, МФУ, факсы);
- настройка и поддержка мини АТС на примере серии Panasonic KX-TDAxxx;
- создание, настройка и обслуживание локальной системы (монтаж СКС, настройка серверной части, пользовательских ПК)
- дополнительная настройки и поддержка ЛВС путем удаленного доступа;
- телефонная поддержка и консультация пользователей.

Высшее образование

Сентябрь 2007 –
По наст. время

Московский Авиационный Институт (Национальный исследовательский университет)

Робототехники и интеллектуальных систем
Россия, Москва

Специализация и достижения

Интегрированное программное обеспечение для летательных аппаратов.

О себе

Здравствуйтесь!

Если коротко описать деятельность:

- Самая основная и важная часть деятельности - это работа в агентстве SilverSite. Начинал с позиции sale, после этого появились задачи по account&project менеджменту. Как финал я стал заместителем ген.директора и партнером компании. Что было для меня особенно и запоминающееся:
 1. Я вник в специфику и особенности проектирования веб-ресурсов. Начиная с "салфеточных" прототипов, ахure/balasamiq, figma и заканчивая подробной проработкой бизнес-процесса заказчика, да-да customer journey map.
 2. Работа с крупными заказчиками, особенности проведения переговоров с ними, их требования.
 3. Важность работы с документами, составление и согласование договоров.
 4. Принцип взаимодействия проектировщик-дизайнер-фронтенд-бэкенд. Какие данные и материалы важны для каждого участника процесса.
 5. Отсеивать срочные и важные задачи, прибыльные и не прибыльные. Расставлять приоритеты задач и проектов в каждом из отделов, для каждого сотрудника.

6. Маркетинг. Необходимость этого, принципиальность проработки. Для понимания этого направления плотно взаимодействовал с каждым проектом (аналитика, колтрекинг, рекламные источники). На всякий случай получил сертификаты Яндекс.Директ и основы Ads + самостоятельно настраивал для некоторых клиентов контекст в директе (под четким присмотром маркетолога) для того, чтобы разбираться в этом направлении деятельности. Аналогичная ситуация с таргетированной рекламой (умею работать с VK, с myTarget)
7. Работа с CRM. Плотно работал с Amo, Bitrix24 (а до этого корпоративный портал). Несколько раз занимался интеграцией с рабочими процессами компании. Итогом стала разработка своей внутренней системы на основе существующей. AmoCRM внедрил у двух заказчиков - оптовые продажи и продажа недвижимости. Самые большие доработки были, конечно, в недвижимости (шахматки, документация и прочее). Чтобы было понимание моего участия в этом процессе: я анализировал необходимость тех или иных доработок, плотно работал с заказчиком, как итог - постановка задачи программистам и контроль.
8. Как работать с крупными проектами (например, проект, представляющий гремучую смесь Яндекс.Маркет и ВикиМарт). Что такое работа по спринтам, а что такое каскадная разработка, в чем плюсы и минусы таких подходов.
9. Системы управления проектами. Это тема отдельного разговора. Были попытки работы с jira, trello, wrike. В итоге для себя остановились на redmine. В частности из-за адекватного time-трекера.
10. Из основных моментов, я думаю, что описал все.
 - Начинать как тех.специалист, параллельно прорабатывал несколько самостоятельных проектов. Это были разноплановые проекты, например, интернет-магазин (запустился, проработал 1,5 года, после этого срока пришло понимание бизнес-процессов. Больше не хочу самостоятельно запускать интернет-магазин, опыт бесценен :). Другой проект - разработка 3D-визуализации помещений (бары-кафе-рестораны/коттеджные поселки-новостройки). На мой личный взгляд проект имел шансы на успех, но качество менеджмента и управление проектами на тот момент были низки, в частности, из-за непонимания правильного и корректного взаимодействия с сотрудниками. Это так же добавило опыта в копилку.
 - Одновременно с этим была студенческая деятельность (студ.советы, различные организационные должности). Это также способствовало развитию навыка коммуникации. В еще большей мере это помогло с адаптацией к новым задачам. Действовал проверенный временем метод про "научиться плавать и середину озера".

Отношение к некоторым моментам (больные места):

1. На работу - как на праздник (если не соблюдается условие, то что-то пошло не так)
2. Высшее образование. Образование дает фундамент, базу. Дополнительно институт/вуз помогает в социализации и обеспечивает необходимыми навыками для коммуникации с людьми разного уровня.
3. Зависимость работодатель-сотрудник взаимнообратная. Сотрудник боится, что его уволят, если он не будет задерживаться на работе, если не будет брать на себя доп.задач и прочее. Работодатель в свою очередь так же сильно зависит от сотрудника, в частности от хорошего специалиста. Уход такого сотрудника зачастую может остановить важные бизнес-процессы. Поэтому как только у какой-либо из сторон возникает ощущение: "I'm not happy", на это стоит обратить пристальное внимание.
4. Терминология. Зачастую вопрос терминологии мешает адекватно понимать друг друга. Чем доступнее и ближе к обычному человеческому языку происходит объяснение - тем лучше.

