



Шайхутдинов Артур Анисович

Мужчина, 28 лет, родился 14 марта 1988

+7 (926) 4139175 — предпочитаемый способ связи

Artur@Shaikhutdinov.ru

Другой сайт: <http://Artur.Shaikhutdinov.ru>

Проживает: Москва, м. Курская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Исполнительный директор

200 000

руб.

Высший менеджмент

- Маркетинг, Реклама, PR
- Информационные технологии, Интернет, Мультимедиа
- Наука, Образование

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 9 лет 4 месяца

Сентябрь 2015 —
настоящее время
10 месяцев

МБОУ СОШ №2026 СпШ №2034

Москва, sch2026v.mskobr.ru/common_edu/spsh_2034/

Учитель информатики

7-11 классы

Базовый и профильный уровни

Подготовка к ОГЭ, ЕГЭ

Февраль 2013 —
настоящее время
3 года 5 месяцев

МГТУ им. Н.Э.Баумана

Москва, bmstu.ru

Ассистент

Теория управления

Моделирование

Машинозависимые языки и основы компиляторов

Октябрь 2012 —
Май 2013
8 месяцев

ООО "Матрица"

Санкт-Петербург, www.pokerband.ru

Исполнительный директор

Фактический руководитель организации (подчинение владельцам бизнеса)

В мои обязанности входило:

Бюджетирование проекта и ведение отчетов для учредителей.

Комплексный маркетинг приложения для привлечения новых пользователей и для увеличения финансовых результатов на текущей базе пользователей.

Оптимизация логической и виральной механик в целях увеличения ключевых показателей эффективности.

Коммуникации с партнерами, контрагентами и фрилансерами (дизайн), контроль аутсорса.

Руководство разработчиками (2 серверных python программиста, 1 клиентский flash/flex

программист) - утверждение плана разработки и контроль его исполнения.

Найм, обучение и контроль специалиста по тестированию (по совместительству тестировщик выполняет обязанности тех.поддержки пользователей).

Пришел в октябре 2012 года, когда все показатели приложения имели отрицательную динамику. Первыми достигнутыми результатами стали исправление этой динамики на положительную и сокращение неэффективных расходов в целях приближения точки окупаемости.

Учредители финансировали только постоянные расходы (ФОТ, офис, серверы).

Достигнутые результаты:

- рост ROI в 2 раза с 20% до 40% (+100%)
- привлечено 120 тыс. новых пользователей: увеличение общего числа установок приложения с 610 тыс. участников до 730 тыс. участников (+20%)
- рост MAU в 2,7 раза с 18 тыс. пользователей до 51 тыс. пользователей в месяц (+170%)
- рост DAU в 2,3 раза с 1,5 тыс. пользователей до 3,5 тыс. пользователей в день (+130%)

Причина ухода:

- отсутствуют инвестиции в маркетинг, на которые учредителями был утвержден бюджет, обсуждавшийся при найме
- задержки с выплатой зарплаты до 2 месяцев

Июль 2012 —
Сентябрь 2012
3 месяца

Voips.ru

Москва, voips.ru

Начальник отдела реализации оборудования

Интернет-магазин VOIPS.ru в лице компании ООО "Бета Воип" специализируется на сетевом оборудовании и оборудовании для IP-телефонии. Клиенты - преимущественно корпоративный сектор (учебные, медицинские учреждения, организации малого и среднего бизнеса, интернет-провайдеры, розничные магазины и т.д.).

В мои обязанности входило:

Руководство отделом продаж и доставкой (3 менеджера, 2 курьера)

Организация и поддержка продаж телекоммуникационного оборудования, ценообразование

Выполнение плана по объему и рентабельности продаж

Сопровождение проектов инсталляции и настройки оборудования

Контроль отчетности подчиненных, составление отчетов для Генерального директора

Обеспечение соответствия ассортимента интернет витрины складским стокам

Комплексный маркетинг интернет-магазина (контекстная реклама, маркет и другие срс-площадки, seo, smm)

Работа с вендорами (Cisco, Linksys, D-Link, ZyXEL и пр.)

Достигнутые результаты:

- оптимизирована мотивационная (бонусная) схема продаж
- достигнут максимальный рейтинг (5 звезд) на Яндекс.Маркете

Причина ухода:

- оформление по ТК произвели по завершению испытательного срока в 2 месяца
- получил приглашение на работу в Санкт-Петербург с зарплатой на 70% выше - такие условия Генеральный директор мне предложить не смог.

Март 2012 — Июнь
2012
4 месяца

CDC

Россия, www.cdc.ru

Директор по маркетингу

ГК CDC - ведущий разработчик корпоративных мобильных решений, системный интегратор, общий штат 200 сотрудников. Компания работает на российском и международном рынках с

корпоративными заказчиками (нефтегазовая отрасль, FMCG, банки, госсектор).

В мои обязанности входило:

Руководство отделом маркетинга из 3 сотрудников (плюс доступ к ресурсам производственного отдела в рамках проектного подхода)

Интернет-маркетинг (SMM, SEO) B2C направления деятельности (интерактивные электронные сказки для детей на iOS, Android, Windows)

Корпоративный и продуктовый PR для B2B направления

Реклама и PR для B2B и B2C направлений

Создание (копирайтинг, редаKTура, паблишинг) пресс-релизов

Веб-аналитика посещаемости сайтов группы компаний

Работа с вендорами (SAP, Motorola и т.д.)

Комплексная лидогенерация для отдела продаж (B2B направление)

Достигнутые результаты:

- подготовил стендовое участие компании и доклад Президента ГК на SAP Partner Forum 2012

- мероприятие дало 200 новых лидов для отдела продаж.

- перед уходом составил ТЗ на модернизацию сайта CDC (в т.ч. для мобильных устройств), и на интерактивные калькуляторы эффективности корпоративных решений - эти важные задачи пока компанией не реализованы и не внедрены.

Причина ухода:

Конфликт с директором по продажам - маркетинг ранее подчинялся отделу продаж (за последний год я оказался четвертым директором по маркетингу в компании, и директор по продажам был их непосредственным начальником). Для компании тактически более выгодным оказался мой уход с предоставлением рекомендательного письма от первого лица (см. в конце резюме) - решение Президента ГК (моего непосредственного руководителя). В трудовой книжке "по собственному желанию".

Июнь 2011 —
Декабрь 2011
7 месяцев

Novamag.ru, Интернет магазин

Москва, NovaMag.ru

Руководитель интернет магазина

Фактический руководитель организации (подчинение владельцу бизнеса)

В мои обязанности входило:

Составление бизнес-плана, вывод на рынок нового интернет-магазина, доведение бизнеса до продажи поставщику сантехники, у которого закупались товары

Интернет-продажи немецкой сантехники Grohe, Hansgrohe, Kludi, Hansa, Viega, Geberit, Gustavsberg, Roca в г. Москва и г. Санкт-Петербург

Бюджетирование и планирование, подбор персонала

Модернизация сайта, актуализация ассортимента

Представительские функции и опыт ведения переговоров

Достигнутые результаты:

Внедрение ERP и CRM систем для оптимизации бизнес-процессов

Достижение отсрочки платежа у двух крупных поставщиков сантехники

Организация доставок в регионы

Увеличение месячного оборота с нуля до 1 млн. руб. к ноябрю 2011 г.

Реализация проекта от стадии стартапа до продажи более крупному игроку рынка.

Причина ухода: свой штат у покупателя бизнеса.

Август 2010 —
Июнь 2011
11 месяцев

КОРСИНИ, ГК

Москва, corsini.ru/

Генеральный директор интернет магазина

Генеральный директор бизнес-единицы в составе группы компаний

В мои обязанности входило:

Управление коллективом бизнес-единицы до 25 чел.

Организация и поддержка интернет-продаж бытовой техники, ценообразование

Выполнение плана по объему и рентабельности продаж

Бюджетирование и планирование интернет-магазина (расходы юр.лица интернет-магазина, в т.ч. ФОТ)

Подбор персонала в штат подконтрольного интернет магазина (25 чел. к июню 2011), подбор и контроль фрилансеров

Координация отделов интернет магазина: продаж, логистики, маркетинга, технического, службы качества

Контроль отчетности подчиненных, составление отчетов для коммерческого директора холдинга

Обеспечение соответствия ассортимента интернет витрины складским стокам

Комплексный маркетинг интернет-магазина (контекстная реклама, маркет и другие срс-площадки, seo, smm)

Способность ответственно принять решение в условиях быстро изменяющейся ситуации

Достигнутые результаты:

В сентябре 2010 г. месячный оборот составил 10 млн. руб., к декабрю 2010 г. месячный оборот увеличен до 27 млн. руб.

Создание питерского раздела витрины (разные цены и остатки в г. Москва и г. Санкт-Петербург)

По результатам деятельности подконтрольным интернет-магазином занят высокий ценовой сегмент с помощью позиционирования в качестве магазина с высоким уровнем сервиса, достигнут максимальный рейтинг (5 звезд) на Яндекс.Маркете.

Причина ухода: завершения проекта централизации офисов семи интернет-магазинов, купленных компанией. Компания заранее предупредила о таком итоге всех руководителей купленных интернет магазинов. Общий штат, обслуживающий семь сайтов интернет-магазинов возглавил руководитель интернет направления группы компаний.

Октябрь 2008 —
Август 2010
1 год 11 месяцев

ООО "Гипермакс"

Москва, hypermax.ru

Генеральный директор

Соучредитель интернет гипермаркета бытовой техники и сантехники

В мои обязанности входило:

Развитие интернет магазина от стадии подготовки стартапа до стадии роста

Распределение ролей и координация команды (4 человека)

Представительские функции и коммуникации с контрагентами: поставщики, партнеры, рекламные организации в сфере электронной коммерции

Автоматизация бизнес-процессов (внедрение ERP системы)

Хорошие знания крупной и малой бытовой и аудио-видео техники, немецкой сантехники Grohe, Hansgrohe, Kludi, Hansa, Viega, Geberit, Gustavsberg, Roca

Модернизация сайта, конверсия посетителя в продажи увеличена до 4%

Опыт работы в режиме многозадачности, ведение переговоров, юридический и бухгалтерский опыт, знание 1С, приобретение личных контактов в бизнес-среде

Достигнутые результаты:

К августу 2010 месячный оборот увеличен до 2 млн. руб. в месяц

Продажа проекта одному из ведущих игроков рынка бытовой техники

Причина перехода: интернет магазин вошел в состав группы компаний "Корсини" (следующее место работы).

Июль 2008 —
Октябрь 2008
4 месяца

Agey Tomesh

Москва, www.ageytomesh.ru

Flash Developer

Программирование Action Script 2, Action Script 3 (Flash приложения)

Причина ухода: завершение проекта, переход в собственный стартап интернет магазина

Январь 2007 —
Июль 2008
1 год 7 месяцев

ИНТЕРНЕТ РЕКЛАМА и МАРКЕТИНГ

Москва, irm.ru

Flash-программист (Action Script 2)

Удаленная работа (оплата сдельная), визиты в офис для получения задач от PM, программирование Action Script 2

Причина ухода: переход на полный рабочий день (компания оказалась не готова предоставить мне полную занятость)

Образование

Кандидат наук

- 2013 **Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва**
05.13.17 Теоретические основы информатики, Аспирант
- 2010 **Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва**
Информационное и программное обеспечение автоматизированных систем, Магистр
- 2010 **Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва**
Управление финансовыми потоками на основе информационных технологий, Специалист
- 2008 **Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва**
Информационные технологии, Бакалавр

Тесты, экзамены

- 2012 **ITIL. IT Service Management по стандартам V.3.1**
Национальный открытый университет ИНТУИТ, Сертификат
<http://www.intuit.ru/diplom/7YUgkA7F39T8/P00203165/>
- 2012 **Маркетинговые коммуникации**
Национальный открытый университет ИНТУИТ, Сертификат
<http://www.intuit.ru/diplom/7YUgkA7F39T8/P00202938/>
- 2012 **Организация службы маркетинга на предприятии**
Национальный открытый университет ИНТУИТ, Сертификат
<http://www.intuit.ru/diplom/7YUgkA7F39T8/P00203157/>
- 2012 **Решения Microsoft для виртуализации ИТ-инфраструктуры предприятий**
Национальный открытый университет ИНТУИТ, Сертификат
<http://www.intuit.ru/diplom/7YUgkA7F39T8/P00203238/>

2012	Информационные технологии в экономике Национальный открытый университет ИНТУИТ, Сертификат http://www.intuit.ru/diplom/7YUgkA7F39T8/A00210568/
2011	Противопожарная безопасность для руководителей организаций ЕССА, Сертификат, удостоверение
<hr/> Повышение квалификации, курсы <hr/>	
2012	Решения Microsoft для виртуализации ИТ-инфраструктуры предприятий (72 часа) Национальный открытый университет ИНТУИТ, Сертификат
2012	Организация службы маркетинга на предприятии (72 часа) Открытый национальный университет ИНТУИТ, Сертификат
2012	ITIL. IT Service Management по стандартам V.3.1 (72 часа) Национальный открытый университет ИНТУИТ, Сертификат
2012	Маркетинговые коммуникации (72 часа) Национальный открытый университет ИНТУИТ, Сертификат
2012	Информационные технологии в экономике Национальный открытый университет ИНТУИТ, Сертификат
2011	Разработка лидерских качеств эффективного менеджера ASSET Training Group, двухдневный тренинг в мае 2011
2011	Противопожарная безопасность для руководителей организаций ЕССА, Сертификат, удостоверение
2011	Эффективные продажи по технологии СПИН (ситуационные, проблемные, извлекающие, направляющие вопросы) ASSET Training Group, двухдневный тренинг в марте 2011
2007	Экономика и управление бизнесом (493 часа) МГТУ им. Баумана, Сертификат

Электронные сертификаты

2012	ITIL. IT Service Management по стандартам V.3.1 Marketing Communications Microsoft Virtualization Solution Информационные технологии в экономике Организация службы маркетинга на предприятии
------	---

Ключевые навыки

Знание языков	Русский — родной Английский — могу проходить интервью Немецкий — базовые знания
---------------	---

Навыки

Руководство коллективом Обучение персонала Организаторские навыки
Стратегический менеджмент Стратегический маркетинг

Дополнительная информация

Рекомендации

Agey Tomesh

Арсений Мещеряков (Арт-директор), +7 495 9136295

Группа компаний "Корсини"

Александр Котолевец (Руководитель интернет направления), +7 926 5637499

ИРМ

Андрей Колыванов (Директор), +7 495 5178058

Группа компаний CDC

Хусейн Аз-зари (Президент ГК), +7 495 9561325

Обо мне

лидерские качества и опыт управления коллективом до 25 чел.

маркетинговое мышление

отличные знания и реальный опыт в области IT, экономики и управления

опыт в продажах и электронной коммерции более 5 лет

общий опыт работы руководителем более 5 лет

суммарный опыт в корпоративном секторе (B2B, B2G) более 2 лет

работа в режиме многозадачности, расстановка приоритетов

постановка и контроль исполнения задач, опыт разрешения форс-мажорных ситуаций

быстрая обучаемость, личностная зрелость, перфекционизм

водительские права категории В (реальный стаж вождения 4 года)

накопленные бизнес-контакты среди поставщиков рекламных услуг, системных

интеграторов и вендоров корпоративного ПО, оптовых поставщиков бытовой и аудио-видео техники, сантехники, мебели, логистических и транспортных компаний

Рекомендательное письмо Шайхутдинову Артуру Анисовичу

Настоящим подтверждаю, что Артур Анисович Шайхутдинов занимал пост Директора по маркетингу и Помощника Президента группы компаний CDC с 26 марта 2012 г. За время руководства Отделом маркетинга Артур Анисович зарекомендовал себя положительно, как ответственный руководитель и инициативный лидер. В его обязанности входил стратегический маркетинг и PR группы компаний (наша деятельность включает B2B и B2C направления), подготовка и продакшн маркетинговых материалов, event-маркетинг и интернет-маркетинг, коучинг сотрудников Отдела маркетинга. Испытательный срок Артура Анисовича составил 1 (один) месяц.

Артур Анисович участвовал в проведении собеседований на вакансию дизайнера отдела маркетинга, принятый им сотрудник успешно прошел испытательный срок и продолжил работу в Отделе маркетинга группы компаний CDC.

По стилю работы Артур Анисович склонен к авторитарному стилю управления, при этом опирается на опыт и специфические знания команды, демонстрируя высокий уровень управленческого мастерства. Ответственность и исполнительность в порученных ему обязанностях Директора по маркетингу и Помощника Президента группы компаний CDC могу охарактеризовать как отличные, а Артура Анисовича, как перспективного члена команды топ-менеджеров.

Президент группы компаний CDC, Аз-зари Х.М.