|  |  |
| --- | --- |
| YL0A8357 | **Шиповский Никита Андреевич**  Мужчина, 29 лет, родился 8 августа 1989  +7 (927) 2777600  [nikitabarfly@rambler.ru](mailto:nikitabarfly@rambler.ru)  <https://www.instagram.com/nikitabarfly/?utm_source=ig_profile_share&igshid=1p5pz0f1rg4c0>  https://www.facebook.com/nikitabarfly  https://vk.com/n\_shipovsky  Проживает: Москва  Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия |

|  |  |
| --- | --- |
| **С 2013г. и по настоящий момент являюсь ведущим мероприятий. (Корпоративы, свадьбы, юбилеи, выставки, форумы, благотворительные мероприятия, презентации, тимбилдинги).**  Провел свыше 300 мероприятий, люблю проводить свадебные торжества, корпоративные мероприятия и вечеринки, как в стиле отрывных, так и интеллектуально-развлекательного содержания. Есть опыт развлечения школьно-студенческой молодежи, от 20 до 300 человек на одной площадке. География работы Москва, Санкт-Петербург, Саратов, Сочи. В числе корпоративных клиентов: РЖД, Мерседес, STS-Logistics, Газпром, Сбербанк, ВТБ, Восточный-Экспресс банк, Билайн, МЦФЭР, Мегафон, Холод Плюс и многие другие.    С удовольствием и особенным интересом работаю на профи-мероприятиях, в последнее время побывал участником проектов: Russian Showman Week г. Москва (2016), «Шоумен Года» Москва (2016), [Event Business Forum СПБ](https://vk.com/spebf) (2018). Участвовал в команде организаторов «Бизнес со смыслом» Москва, Сколково (2019).  **С 2017 г и по настоящий момент, являюсь региональным директором по продажам Росшоколад (www.rosshokolad.ru).**  Занимаюсь организацией продаж брендированной порционной продукции в регионах. Удаленная работа по привлечению крупных корпоративных клиентов, организация доставки, заключение и подписание договоров, налаживание долгосрочного сотрудничества  **С 2018 г и по настоящий момент, являюсь автором и исполнителем песен под псевдонимом ENSHI. (Жанр: R’n’B/Soul)**  Опыт работы —6 лет 1 месяц | |
| **ВТБ 24**  Саратов, www.vtb24.ru  Заместитель директора по продажам  Работа в должности зам. директора ОО "На Дзержинского". - организация продаж (на вход. потоке, в корп. компаниях, вскрытие компаний) - продажа продуктов банка (кредиты, карты, страховые продукты, ипотека, нпф и т.д.) - проведение презентаций в компаниях - операционная деятельность - кассовая работа - открытие закрытие офиса - работа с просрочкой - работа с операционной эфективностью офиса - мониторинг и контроль портфеля кредитования - постановка и контроль выполнения задач  - прием сотрудников на работу - проведение тренингов по продажам |
| **ВТБ 24**  Саратов, www.vtb24.ru  Начальник кредитного отдела  Работа в отделе кредитования физических лиц. - обслуживание клиентов - продажа продуктов банка (кредиты, карты, страховые продукты, ипотека, нпф и т.д.) - проведение презентаций в компаниях - операционная деятельность - вскрытие компаний - постановка и контроль выполнения задач отдела - прием сотрудников на работу - внутренний тренер по продажам |
| **ОАО "ТРАНСКРЕДИТБАНК"**  Саратов  Главный специалист по работе с корпоративными клиентами  Работа в отделе прямых продаж управления розничного бизнеса. - продажа продуктов банка (кредиты, карты, страховые продукты, ипотека, нпф и т.д.) - проведение презентаций в компаниях - вскрытие компаний - заведение заявок по кредитным продуктам - контроль работы отдела продаж - прием сотрудников на работу - проведение тренингов по продажам |
| **ООО "АСТЭК-Менеджмент"**  Саратов, www.astek-s.ru/  Кредитный инспектор  работа в отделе инвестиционного и проектного финансирования департамента стратегического развития. - разработка новых инвестиционных проектов - привлечение средств (открытие кредитных линий в банках) - страхование имущества - подготовка документации (проектной, по кредитованию и т.д.) |
| **ОАО ПКФ "АСТЭК-С"**  Саратов, www.astek-s.ru/  Кредитный инспектор  работа в отделе инвестиционного и проектного финансирования департамента стратегического развития. - разработка новых инвестиционных проектов - привлечение средств (открытие кредитных линий в банках) - страхование имущества - подготовка документации (проектной, по кредитованию и т.д.) |
| Образование | |
| Высшее | |
| **Саратовский государственный социально-экономический университет, Саратов**  финансы и кредит, банковское дело |
| Ключевые навыки | |
| Русский — Родной  Английский — C2 — В совершенстве  Испанский — A1 — Начальный  Немецкий — A1 — Начальный |
| Прямые продажи Управленческие навыки Управление персоналом Проведение презентаций Управление продажами Поиск и привлечение клиентов Тренинги Деловая коммуникация |
| Дополнительная информация | |
| Из хобби спорт, вокал, нумизматика Прошел более 10 тренингов по продажам, по проведеню презентаций, тренингов для руководителей (г. Саратов, г.Самара, г. Москва) |