



Клочков Никита Сергеевич

Мужчина, 27 лет, родился 26 ноября 1998

+7 (988) 9998070 — предпочитаемый способ связи
klochkov8070@gmail.com

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по продажам IT-решений

400 000 ₽ на руки

Специализации:

- Координатор отдела продаж
- Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
- Руководитель отдела продаж

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, удалённо, гибрид, разъездная

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 3 года 7 месяцев

Ноябрь 2024 —
настоящее время
1 год 7 месяцев

Юридическая компания

Москва

Менеджер IT-проектов / Внутренний системный интегратор

Обязанности и масштаб задач:

Глубокий аудит и реинжиниринг процессов (As-Is / To-Be):

- Провел комплексный анализ кросс-функционального взаимодействия между отделами продаж, юристами и бэк-офисом. Выявил критические потери времени на этапе подписания договоров и ручной отправки данных в гос. реестры.

Управление ожиданиями стейкхолдеров (Stakeholder Management):

- Выступал инициатором масштабных изменений. Защищал проекты перед Советом директоров и собственниками бизнеса (LPR). Готовил технико-экономические обоснования (ТЭО), рассчитывал ROI, финансовые риски и сроки окупаемости.

Кросс-функциональное согласование:

- Увязывал противоречивые требования различных департаментов: службы безопасности (в части шифрования и ПДн), юридического отдела (легитимность ПЭП) и финансового департамента (бюджетирование).

Управление полным жизненным циклом проекта (End-to-End):

- Координировал работу распределенной команды разработки (постановка задач, ведение бэклога, контроль спринтов и сроков).

- Проводил ежедневные статус-встречи (Daily Syncs), выявлял и устранял блокирующие факторы на пути реализации проектов.

- Отслеживал прогресс и формировал прозрачную отчетность по эффективности команды для топ-менеджмента.

- Управление внешними коммуникациями и интеграциями: Вел деловую переписку и сложные переговоры с внешними технологическими партнерами и представителями государственных реестров (ЕФРСБ) для согласования протоколов интеграции (API).

Ключевые реализованные проекты и их бизнес-ценность:

Проектирование и запуск собственной системы ПЭП (простой электронной подписи) с нуля:
Сложность: Создание легитимного юридического контура, обход дорогостоящих внешних провайдеров, защита персональных данных.
Результат: Полный отказ от внешнего вендора. Прямая экономия компании составила более 4 млн рублей ежегодно. Время подписания документов клиентами сокращено до 1 минуты.

Автоматизация интеграции с ЕФРСБ:

Сложность: Обход ограничений портала, не имеющего открытого API, разработка отказоустойчивой логики обмена данными.

Результат: Пропускная способность направления выросла в 4-5 раз, рутинная нагрузка на сотрудников снижена, штат оптимизирован с 6 до 3 человек без потери качества.

Июнь 2022 —
Январь 2024
1 год 8 месяцев

Мебельная фабрика «ГОР»

ИТ-специалист / Разработчик систем автоматизации (Sysadmin / Developer)

Обязанности:

- Сбор требований и бизнес-анализ: Общался с сотрудниками фабрики (отделы продаж, логистики, закупок), выявлял рутинные операции и «узкие места» в их ежедневной работе.
- Разработка внутренних сервисов: Проектировал и создавал с нуля десктопные приложения (GUI) и утилиты для автоматизации ручного труда сотрудников.
- Интеграция с внешними системами: Настраивал автоматическое взаимодействие (через веб-имитацию и API) с внешними платформами, поставщиками и государственными сервисами.
- Администрирование и поддержка: Обеспечивал бесперебойную работу ИТ-инфраструктуры предприятия, консультировал сотрудников и обучал их работе с новым ПО.

Ключевые проекты и результаты:

- Внедрение OCR-сервиса (распознавание текста): Разработал внутреннее решение на базе Python и OpenCV для автоматического распознавания документов и чертежей. Это сократило время на ручной перенос данных в систему учета и снизило количество ошибок при вводе.
- Автоматизация работы с внешними ресурсами: С помощью Selenium написал скрипты для автоматического сбора информации со страниц конкурентов.
- Разработка пользовательских интерфейсов (UI/UX): Создал удобные десктопные приложения на PyQt/PySide для нетехнологичного персонала фабрики. Проектировал интерфейсы так, чтобы минимизировать время на обучение сотрудников.
- Создание Telegram-ботов для мониторинга: Разработал чат-ботов (Telebot) для оперативного уведомления менеджеров и руководства о статусах заказов, готовности продукции и критических событиях в ИТ-инфраструктуре.

Стек технологий: Python, PostgreSQL, SQLite3, PyQt/PySide, OpenCV, Selenium, Telegram API / Telebot.

Февраль 2022 —
Октябрь 2022
9 месяцев

Совкомбанк

Москва, www.sovcombank.ru

Финансовый сектор

- Банк

Специалист по работе с клиентами / Менеджер по продажам финансовых продуктов

Обязанности:

- Активные (холодные) продажи: Привлечение клиентов и презентация флагманского продукта банка (карты рассрочки «Халва») на территории компаний-партнеров.
- Выявление потребностей: Проведение экспресс-интервью с потенциальными клиентами для оценки их финансовых потребностей и подбора подходящих условий.
- Кросс-продажи (Cross-sell): Презентация и оформление дополнительных финансовых и страховых услуг банка для увеличения ценности клиента.
- Документооборот и комплаенс: Проверка подлинности документов, первичная оценка благонадежности заемщиков (андеррайтинг), корректное оформление договоров и ведение отчетности в CRM-системе банка.

Достижения и навыки:

- Стабильно выполнял индивидуальные планы продаж по ключевым показателям (KPI).
- Приобрел практический опыт работы с возражениями, ведения сложных диалогов и быстрого установления контакта в условиях ограниченного времени.
- Освоил стандарты банковского обслуживания, регламенты безопасности при работе с персональными данными и финансовую аналитику на базовом уровне.

Образование

Среднее специальное

2018
Среднее
специальное

ВИТИ НИЯУ МИФИ

08.02.09

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки

B2B Продажи **Планирование продаж** **Стратегия продаж**
Заключение договоров **Телефонные переговоры** **Делегирование**
Автоматизация технологических процессов **Битрикс24** **Работа с CRM**
Подготовка коммерческих предложений **Мониторинг рынка** **Python** **SQL**
Администрирование серверов **Автоматизация** **ИТ-архитектура**
ИТ-инфраструктура **CRM** **Интеграция программных модулей**
Разработка скриптов продаж **Работа с системами аналитики**