

**Красинський Кирило**

Email - [kirill.saletoday@gmail.com](mailto:kirill.saletoday@gmail.com)

Telegram - @kirill\_lkvk

LinkedIn - <https://www.linkedin.com/in/kirill-krasinskiy-410b6414a/>

---

**1. Коротка інформація про себе:** Магістр права, випускник НУ ОЮА. Маю більш ніж 5-річний досвід у HR, рекрутингу та консалтингу, спеціалізуюся на Digital Marketing та E-commerce.

**2. Освіта та кваліфікації:**

- **Вища освіта:**
  - *Магістр права*, НУ ОЮА
- **Додаткове навчання:**
  - Курси особистісного зростання від Ольги Журби:
    - "Лідер у мені"
    - "Базова програма"
    - "Команда"
    - "Лідерська програма"

**3. Професійний досвід:**

- **Співвласник польського інтернет-магазину:**
  - *Період роботи:* 2022 - по нині.
  - **Обов'язки:**
    - Рекрутинг і управління HR-процесами
    - Операційне управління відділом маркетингу (20 осіб)
    - Участь у стратегічному управлінні компанією
    - Ведення первинної бухгалтерії

**4. Ключові компетенції:**

- Управління командами до 30 осіб
- Digital Marketing та E-commerce
- Бухгалтерська звітність
- Правові аспекти ведення бізнесу в Польщі
- Рекрутинг і найм персоналу
- Стратегічне планування
- Ведення переговорів

**5. Використовувані технології та інструменти:**

- ChatGPT
- Google Таблиці
- CRM-системи
- Поняття
- Trello

## 6. Реалізовані проєкти:

- **Проект 1: Закриття вакансій у відділі маркетингу**
  - **Завдання:** Заповнення позицій від дизайнерів до операційного директора.
  - **Дії:** Збір інформації, складання описів вакансій, обробка відгуків, проведення співбесід, оцінка тестових завдань, онбординг співробітників.
  - **Результати:** Успішне закриття всіх позицій у строк і в межах бюджету, залучення кваліфікованих кандидатів.
- **Проект 2: Операційне управління відділом digital marketing**
  - **Завдання:** Забезпечення ефективної роботи відділу.
  - **Дії:** Постановка, розподіл і контроль завдань, управління підвідділами, розрахунок і нарахування зарплат.
  - **Результати:** Підтримка продуктивної та позитивної робочої атмосфери, досягнення цілей відділу.
- **Проект 3: Закриття вакансії Менеджера з продажу активного відпочинку у м. Одеса**
  - **Завдання:** Знайти два менеджери з продажу активного відпочинку, офлайн робота
  - **Дії:** Узгодження деталей вакансії із замовником, проведення скринінгу резюме, співбесід, аналіз та узгодження кандидатів.
  - **Результати:** Було успішно знайдено та працевлаштовано два менеджери з продажів, замовник був задоволений рівнем надання послуг.

## 7. Досягнення:

- Операційне управління відділом підтримки (30 осіб)
- Операційне управління відділом маркетингу (30 осіб)
- Повна відповідальність за процес найму у компанії

## 8. Відгуки та рекомендації:

- Відгуки від попередніх роботодавців і колег доступні за запитом.

## 9. Володіння мовами:

- Російська - рідна
- Українська - вільне володіння
- Англійська - B2
- Польська - B1

## 10. Досвід у міжнародних проєктах:

- Є досвід роботи в міжнародних проєктах і з закордонними клієнтами.