



HRYHORII KHOLYAVKA

Project manager / Head of Customer Support / Business Development Manager

SUMMARY

Over 12 years of experience in b2b/b2c sales and project management at every stage. Strong background in strategy development, planning, implementation of new processes and departments KPI, increasing sales from 30% to 140% from year to year/quarter to quarter and the number of company clients by an average of 40% per year, hiring and onboarding new employees.

Experience in identifying business needs, implementing the right strategies to achieve their objectives. Ability to properly allocate resources and timely identify both problem areas and points of growth.



kholyavka.greg@gmail.com



+38 093 271 84 46



<https://www.facebook.com/gri-gory.grigorevich.1>



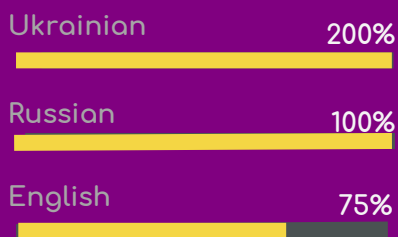
@XGG008

MY SKILLS

PERSONAL SKILLS

- Management
- Analytical Thinking
- Skills IT Project
- Communication Skills
- Leadership & collaboration
- Graphic Design
- HTML / CSS / Selenium / Wordpress

LANGUAGE SKILLS



MY EDUCATION

AUG 2006
MAY 2013

STATE UNIVERSITY OF TELECOMMUNICATIONS

Management of organizations and management of employees

Master

WORK EXPERIENCE

OCT 2019
MAY 2023

HEAD OF CUSTOMER SERVICE
SMARTA LLC

- Specified customer buying trends, market conditions and competitor actions to adjust strategies and achieve sales goals;
- Identified problem areas in time and created conditions for their solution. Worked together with the analytical team to create product-specific reports; based on their results, implemented new approaches to handling problem orders/customers.

MAY 2015
AUG 2019

PROJECT MANAGER
PUBLBOX LLC

- Setting up and managing processes for a project from scratch, setting priority to implementation in time;
- Establishing Processes and Workflow. Implementing Agile\Scrum iteration method;
- Create Product vision based on business analysis;
- Create Roadmap, milestones, PRD, SOW, decomposition to backlog tasks.



ГРИГОРІЙ ХОЛЯВКА

Керівник проекту / Керівник
сервісного обслуговування /
Розвиваю бізнес

РЕЗЮМЕ

Понад 12 років досвіду продажів b2b/b2c та управління проектами на кожному етапі. Могутній досвід у розробці стратегії, плануванні, впровадженні нових процесів і KPI відділів, збільшення продажів з 30% до 140% з року в рік/квартал за кварталом й кількості клієнтів компанії в середньому на 40% у рік, наймання та адаптація нових співробітників.

Досвід визначення потреб бізнесу, впровадження правильних стратегій для досягнення поставлених цілей. Уміння оптимально розподіляти ресурси та вчасно визначати як проблемні зони, так і точки зростання.

ДОСВІД РОБОТИ

ЖОВ 2019
ТРА 2023

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ЗБУТУ
SMARTA LLC

- Визначення тенденції придбання, умов ринку та дій конкурентів для коригування стратегій і досягнення цілей продажів;
- Вчасно виявляв проблемні місця та створив умови для їх вирішення.
- Працював над створенням звітів по конкретних продуктах; за їх результатами впроваджено нові підходи до роботи з проблемними замовленнями/клієнтами.

ТРА 2015
СЕР 2019

КЕРІВНИК ПРОЕКТУ
PUBLBOX LLC

- Налаштування та управління процесами для проекту з нуля, визначення пріоритетності для вчасного виконання;
- Налагодження бізнес процесів і процесу роботи менеджменту.
- Створення бачення продукту на основі бізнес-аналізу;
- Створення дорожньої мапи, етапів, PRD, SOW, декомпозиції до невиконаних завдань.



kholyavka.greg@gmail.com



+38 093 271 84 46



<https://www.facebook.com/gri-gory.grigorevich.1>



@XGG008

МОЇ НАВИЧКИ

ПЕРСОНАЛЬНІ ВМІННЯ:

- Менеджмент
- Аналітичне та критичне мислення
- Управління проектом + продуктом
- Комунікабельність
- Лідерство й кооперація
- Графічний дизайн
- HTML / CSS / Selenium / Wordpress

ВОЛОДІННЯ МОВАМИ:

Українська 200%



Російська 100%



Англійська 75%



ОСВІТА

СЕР 2006
ТРА 2013

ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Менеджмент організацій
та управління персоналом.

Магістр