

Пушкарь Александр Александрович

Мужчина, 40 лет, родился 24 сентября 1980

+7 (903) 1592661
raiden.pub@gmail.com — предпочитаемый способ связи
LinkedIn: https://ru.linkedin.com/in/apushkar

Проживает: Москва, м. Новые Черемушки
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
Готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель направления

Информационные технологии, интернет, телеком

- Компьютерная безопасность
- Телекоммуникации
- Управление проектами

Занятость: полная занятость
График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы —18 лет 6 месяцев

Июль 2019 — настоящее время
1 год 4 месяца

Мобильные ТелеСистемы (ООО "МТС ИТ")

Москва, www.mts.ru

Руководитель проектов

Должностные обязанности:
● Руководство проектами разработки, внедрения и доработки высоконагруженных информационных систем (OSS/BSS);
● Проектирование Единого клиентского пространства Экосистемы МТС, проведение R&D для подтверждения архитектуры и нефункциональных требований к его элементам;
● Участие в рабочих группах по: Единому клиентскому ID (в качестве лидера), формированию функциональной доменной структуры ИТ-ландшафта (эксперт), разработке технической политики (эксперт) и прочих;
● Руководство интеграционными проектами и проектами заказной разработки: мобильная коммерция, внедрение биометрической идентификации;
● Контроль достижения ключевых метрик проектов, формирование проектных команд, ресурсное планирование.

Полученный опыт и основные достижения:
● Разработана и защищена архитектура, концептуальная модель данных, Roadmap Единого клиентского пространства Экосистемы МТС;
● Реализация проектов направленных на строительство Единого клиентского пространства: цифрового паспорта (профиля) клиента, единого клиентского ID, изменения существующего ИТ-ландшафта и прочих;
● Выполнение годовых показателей КПЭ по бизнес-показателям и индивидуальным задачам на ~104%.

Февраль 2015 — Июль 2019
4 года 6 месяцев

ООО "Доктор Веб"

Москва, www.drweb.com

Начальник отдела развития и внедрения программного обеспечения

Должностные обязанности:

● Развитие направления антивирусных сервисов (SaaS/Cloud): бизнес и техническая аналитика, формирование продуктового roadmap, подготовка требований к ПО и веб-сервисам (FeatureRequest, ТЗ), постановка задач разработчикам, автоматизация процедур, разработка внутренних сервисов.

● Управление проектами внедрения антивирусного ПО: подготовка проектной документации, проектирование интеграционных решений, поддержка партнеров на этапе внедрения и коммерческой эксплуатации.

● Управление релизами ПО: выпуск новых версий / обновлений / фиксов для всей линейки продуктов, приемочное тестирование.

● Управление отделом развития: контроль работы команды, взаимодействие со смежными подразделениями, оптимизация бизнес-процессов/процедур.

● Участие переговорах с внешними партнерами, поддержка продаж, обучение сотрудников смежных подразделений/партнеров, подготовка тендерной документации.

Полученный опыт и основные достижения:

● Успешно внедрены антивирусные сервисы (реализованы проекты) более, чем у 100 российских и зарубежных компаний.

● Проведен реинжиниринг ПО, выпущены в релиз новые версии ПО Dr.Web AV-Desk (линейки версий 6.x, 10.x.).

● Сформирована команда отдела, регламентированы технические/бизнес процедуры, разработана проектная документация.

● Спроектирована и запущена технологическая платформа для коммерческой эксплуатации антивирусных сервисов.

● Оптимизирована и автоматизирована процедура выпуска в релиз новых версий ПО.

Январь 2011 — Июль 2016
5 лет 7 месяцев

ООО "Доктор Веб"

Москва, www.drweb.com

Начальник сектора антивирусных услуг

Должностные обязанности:

● Развитие направления антивирусных интернет-сервисов (SaaS / Cloud / VAS) на основе ПО Dr.Web AV-Desk: разработка стратегии продвижения (массовый сектор/SMB), маркетинговых инструментов и акций.

● Работа с ключевыми партнерами (крупнейшими операторами связи, агрегаторами, банками): сопровождение партнеров на всех этапах сотрудничества (от продажи, внедрения до коммерческого использования).

● Переговоры с ЛПР, участие в тендерах. Выстраивание деловых отношений, разрешение инцидентов.

Полученный опыт и основные достижения:

● Достигнуты плановые показатели развития направления антивирусных сервисов: финансовый рост более 380%, в коммерческое использование выведено более 60 партнеров.

● Запущено 6 федеральных и более 30 точечных маркетинговых акций, победы в тендерах.

● Сформирована проектная команда по развитию направления антивирусных сервисов, регламентированы бизнес-процедуры.

● Создано новое направление – услуга "Антивирус Dr.Web для бизнеса" (b2b, SMB).

Сентябрь 2009 — Январь 2011
1 год 5 месяцев

ЗАО "Квиклайн" (оператор связи)

Москва, www.quickline.ru

Руководитель проекта

Должностные обязанности:

● Руководство проектом внедрения MS Dynamics CRM: анализ и оптимизация бизнес-процессов, разработка проектной документации, постановка и контроль выполнения задач, управление проектной командой и рисками.
● Проектирование корпоративной информационной системы.
● Администрирование билинговой системы NetUP UTM, хостинговой платформы.
● Мониторинг обращений абонентов, контроль качества обслуживания (SLA).
● Оперативное руководство коммерческой службой: постановка задач и контроль выполнения плановых показателей, управление персоналом, проведение рекламных кампаний.

Полученный опыт и основные достижения:

● Проведена оптимизация и регламентация бизнес-процессов, внедрены стандарты качества обслуживания абонентов (SLA).
● Выполнено внедрение MS Dynamics CRM.

Ноябрь 2004 — Сентябрь 2009
4 года 11 месяцев

ЗАО "Квиклайн" (оператор связи)

Москва, www.quickline.ru

Менеджер проекта телеком

Должностные обязанности:

● Работа с ключевыми корпоративными клиентами: договорные обязательства, разрешение обращение, контроль документооборота / дебиторской задолженности и пр.
● Продажа телекоммуникационных услуг (интернет, телефония, хостинг, контакт-центр): ведение переговоров, заключение договоров, контроль выполнения работ по подключению сервисов и пр.
● Разработка маркетинговой стратегии и планирование бизнес-показателей в составе рабочей группы.

Полученный опыт и основные достижения:

● Налажены долгосрочные отношения с существующими ключевыми клиентами и привлечены новые.
● Разработана маркетинговая и сбытовая стратегия, подготовлены основные материалы для работы с клиентами (коммерческие предложения, паспорта услуг, скрипты и пр.), проведены маркетинговые активности по продвижению услуг.

Февраль 2002 — Июль 2004
2 года 6 месяцев

ООО "Гарант-центр”

Московская область, www.garant-center.ru

Менеджер по IT / специалист по продаже и поддержке ПО

Должностные обязанности:

● Организация и руководство группой IT-аутсорсинга: коммерческие переговоры с клиентами, заключение договоров, контроль уровня сервиса (SLA), обслуживание компьютерной техники и сетей.
● Продажа и абонентское обслуживание Электронного периодического справочника "Система Гарант".

Образование

Кандидат наук

2020 **Московский государственный институт международных отношений Министерства иностранных дел Российской Федерации, Москва**

Школа бизнеса и международных компетенций, Цифровая экономика (трансформация). Мастер делового администрирования (MBA).

2020 **Московский физико-технический институт (Государственный университет), Москва**

Центр дополнительного профессионального образования, Цифровая экономика (трансформация). Мастер делового администрирования (MBA).

2010 **Институт общей физики им. А.М. Прохорова Российской академии наук, Москва**

Отдел мощных лазеров, Лазерная физика

2004 **Национальный исследовательский технологический университет "МИСиС" (Московский институт стали и сплавов), Москва**

Институт новых материалов и нанотехнологий, Техническая физика (магистр физики)

Повышение квалификации, курсы

2016 **Английский язык (up-intermediate)**

Высшие курсы иностранных языков МИД РФ

2008 **Управление проектами с использованием технологий PMI и контроль качества**

Центр обучения "Специалист" при МГТУ им. Баумана

Тесты, экзамены

2018 **Конкурс "Лидеры России" 2017**

АНО "Россия – страна возможностей", Полуфиналист ЦФО

2016 **Экзамен по курсу DWCERT-004 "Централизованно-управляемая комплексная защита абонентов сервис-провайдеров от вирусов, спама и вредоносных программ"**

ООО "Доктор Веб", сертификат специалиста по администрированию Dr.Web AV-Desk

2010 **Конкурс Бизнес-практика**

3M Russia & Harvard Business Review, сертификат победителя

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

Коммуникабельность Стратегическое мышление Управление проектами Управление продуктом Проектный менеджмент Ведение переговоров Планирование Agile Project Management PMI Project management Управление командой

Дополнительная информация

Обо мне

Опыт и навыки:

Управленческие:
● Управление проектами в области ИТ (PMI, Agile/Scrum);
● Планирование, организация и контроль работы подразделения;
● Продажи, переговоры на уровне высшего руководства, формирование долгосрочных клиентских отношений, участие в тендерах, сопровождение договоров;
● Развитие продуктов/сервисов;
● Управление командой;
● Стратегическое планирование, развитие направления;
● Маркетинг и продвижение продуктов на рынке.

Аналитические:
● Анализ, выработка и принятие решений, управление изменениями (оптимизация бизнес-процессов, реинжиниринг ПО), генерация идей, способность видеть «картину в целом»;
● работа с большими объемами информации.

Технические:
● Администрирование MS Windows/Linux, антивирусного ПО, работа с прикладным ПО различного назначения;
● знание телекоммуникационных технологий;
● владение методологиями PMI/Agile/Scrum, ITIL/ITSM, IDEF;
● базовые навыки программирования на языках высокого уровня;
● подготовка и проведение презентаций.