



Сафонов Олег Владимирович

Занятость: полная занятость
График работы: удаленная работа

Специальность: инженер-экономист по автоматизированным системам управления
Опыт работы: как в России, так и за рубежом.

Навыки:

BigDATA
Аналитика
Системный подход
Аналитическое мышление
Расстановка приоритетов
Умение принимать решения
Моделирование
Учёт и контроль
Планирование
Прогнозирование
Расчет затрат
Расчет цены контракта
Расчёт тарифов
Работа с базами данных
План-фактный анализ
Сбор и анализ информации

Инструменты:

MS Excel (функции, макросы),
MS Project,
HTML+CSS,
JS,
QUICK
Basic
Clipper
MS Word,
MS PowerPoint,
MS Outlook,
FineReader

Девиз по жизни:

1. Не бывает нерешаемых задач, бывает мало ресурсов, но это поправимо.
2. Если остановился, считай отстал.

О себе:

Аналитический склад ума и нестандартное мышление.
Высокая степень самоорганизации.
Склонен к систематизации и анализу.
Целеустремлен.
С коллегами ровен, готов прийти на помощь любому человеку.
Не конфликтен.
Корректен в отношениях.

Достижения

1. Разработан и внедрен АРМ руководителя (набор текстово-графических даш-бордов), позволяющий визуализировать загрузку каждого сотрудника департамента с последующей оптимизацией с целью расшивки узких мест и недопущению "авралов" и срывов сроков, а так же принятия управленческих решений по результатам работы.
2. Разработана скрин-карта пациента с определением биологического предела пациента и рекомендациями.
3. Разработана концепция паспорта здоровья предприятия.
4. Разработаны и внедрены в эксплуатацию ряд моделей по определению эффективности (экономическая и социальная) применения продуктов с ИИ для заказчика (используется в переговорах как конкурентное преимущество компании) и для нужд компании (повышение эффективности использования персонала), а так же оценка стоимости ЛПС и ЛОС при ЗНО ГК, туберкулезе, РМЖ, ССЗ.
5. Разработана и внедрена система сквозного планирования на горизонте до 6 лет с месячным интервалом в части плана / факта / прогноза в разрезе продуктов / секторов / регионов / продавцов / лет/ месяцев с определением точки окупаемости и докапитализации с учетом кассовых разрывов на базе ДДС и UNIT в части расчёта и интеграции с 1С и визуализации данных (план/факт/прогноз) инструментами Excel.
6. Сформирована и введена в эксплуатацию БД-х ключевых клиентов сектора B2G, B2B (более 2000 бизнес-клиник, ССЦ и мед.сетей) с возможностью анализа эффективности работы менеджеров в соответствии с заданной воронкой продаж на базе расчёта оптимального числа продавцов с учетом загрузки.
7. Разработана стратегия развития компании на горизонте 3 лет (ключевой продукт компании, продуктовая линейка компании, базовые показатели ФХД, разделение бизнеса, сектора/регионы/международное сотрудничество, инструменты, риски и т.д.).
8. Разработаны и внедрены модели учёта поступлений и расходов по ключевым контрактам компании, позволившие определить потенциальные убытки компании на сумму более 2 млрд.рублей.
9. Сформирован работоспособный коллектив Аналитическо-Расчётного Департамента и Коммерческой службы с нуля. Внедрен командный принцип работы с заказчиком и система управления проектами и рисками компании.
10. Награждён серебрянной медалью за разработку и внедрение в 7 энергосистемах (на условиях хозрасчёта) программного комплекса по учёту затрат на капитростроительство энергообъектов.

Оценка стоимости проекта/товара/услуги (реализац./себест/тариф), вкл. экспорт

Оценка экономической эффективности компании и/или продукта с обеих сторон

Разработка моделей в Excel

Аналитическая работа

Управление коллективом

Управление проектами

Коммерческая работа

Программирование

Составление ТЗ

Образование:

- ГУУ, г. Москва Инженер-экономист по АСУ (0646) - 5 лет
- ВКИЯ при МВЭС РФ Английский язык (бизнес) - 3 года
- Сертифиц. тренинг ICAgile - 7 дней

Награды

- Серебрянная медаль за разработку программного комплекса, грамоты, благодарности

Потенциал для компании		
Результ	Навык	Интерес
Есть	Да	Да
Есть	Да	Да
Есть	Да	Да
Есть	Да	Да
Есть	Да	Нет
Есть	Да	Нет
Есть	Да	Нет
Есть	Да	Нет
Есть	Да	Нет



Аналитик



Начальник отд.
упр. проектами



Рук. проектов



Рук. проектов



Начальник Деп.
упр. проектами



Ком. директор



Нач.сектора



ТЕХНОПРОМЭКСПОРТ

Зам. Дир. Деп.,
Рук. представит. в
Иране



Программист

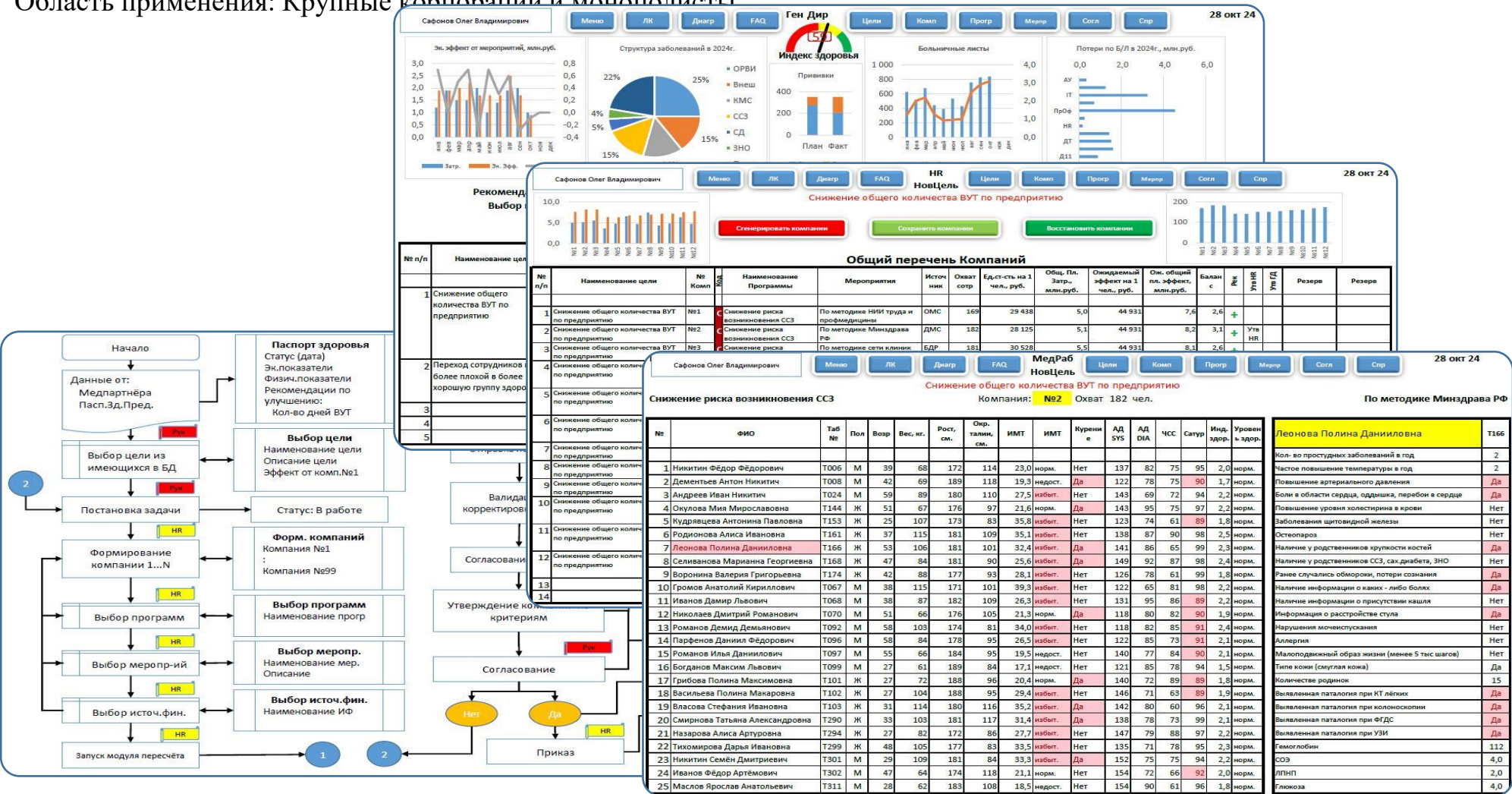
Паспорт здоровья предприятия. Сокращение затрат, связанных с временной нетрудоспособностью сотрудников

Паспорт здоровья предприятия через создание ситуационного центра по здоровью

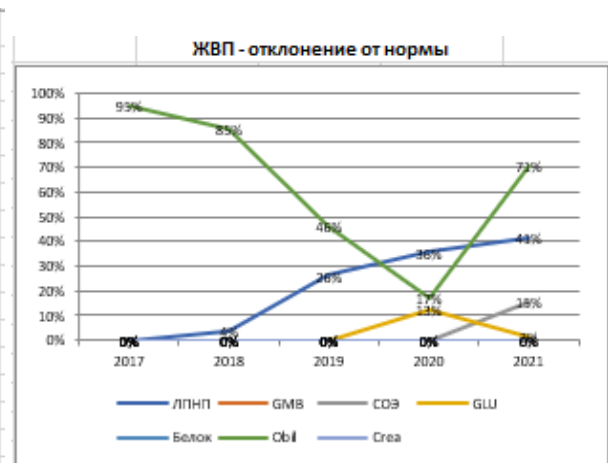
Цель создания ситуационного центра (СЦ)

- Сокращение затрат, связанных с временной нетрудоспособностью сотрудников.
- Увеличение коэффициента использования рабочего времени.
- Повышение производительности труда через сокращение скрытых заболеваний (болезнь сотрудников на рабочем месте)

Область применения: Крупные корпорации и монополисты



Биологический предел: 93 года				Скрин карта				Статус: 03.09.2024			
Иванов Иван Иванович				Общие данные. Анализы биологических материалов							
Муж				Наим				Знач * Мин Макс Дата			
Базовые значения:				Общий анализ крови							
Возраст	58	лет		WBC	7,4	5	10	07.04.23			
Рост	181	см		NEU	3,7	2	7,5	07.04.23			
Вес	94	кг		LYM	3	1,3	4	07.04.23			
Окр.талии	112	см		MON	0,4	0,2	0,7	07.04.23			
ИМТ	29	избыт.		EO	0,1	0	0,5	07.04.23			
Адапт.давл	120	80		BAS	0,1	0	0,2	07.04.23			
Темпер.	36	град		NEU, %	50	40	75	07.04.23			
Сатурация	97			LYM, %	41 *	21	40	07.04.23			
ЧСС	60			MON, %	6	3	7	07.04.23			
Объём лёгк	-			EO, %	1,6	0	5	07.04.23			
Спирометр.	450	ед.		BAS, %	0,7	0	1,5	07.04.23			
Ежедневные физнагрузки				RBC	4,6	4	5,5	07.04.23			
10-15 км. пешком				HGB	147	120	174	07.04.23			
Основной род деятельности				HCT	44	36	52	07.04.23			
Сидячий - оператор ПК				MCV	96	76	96	07.04.23			
Вредные привычки				MCH	32	27	32	07.04.23			
Алкоголь	нет			MCHC	331	300	350	07.04.23			
Курение	нет			RDWsd	42 *	46	59	07.04.23			
Наркотики	нет			RDWcv	14	0	16	07.04.23			
Наследственность				PLT	287	150	400	07.04.23			
Особые симптомы:				PDWcv	40 *			07.04.23			
Желтушность склер				PDWcd	21 *			07.04.23			
Отёки нижн. конеч.				MPV	7,5 *	8	15	07.04.23			
Ломкость ногтей				PCT	0,2 *			07.04.23			
Отдышка				PLCR	27 *			07.04.23			
Операции:				PLCC	79 *			07.04.23			
Аппендэктомия	24	года		СОЭ							
Тонзиллэктомия	10	лет		D-димеры							
Паховая грыжа	6	лет		Витам. Д							
Аллергологический анамнез				Витам. К							
Йод	?			ПСА	0,4	0	4	31.05.23			
Гемотрансфузии	Нет			Гликир.гемогл	5,3	4,5	6,1	21.04.23			
Вирусная инфекция				Коагулограмма							
Гепатит В	Да			Протромбин. время	15 *	9,4	13	07.04.23			
ВЗБ	Да			ромбиновый индекс	100	80	130	07.04.23			
ЦМВ	Да			МНО	1	0,9	1,3	07.04.23			
ВПГ1	Да			АЧТВ	30	25	37	07.04.23			
Covid-19	Да			Фибриноген	3,2	2	4	15.02.23			
НР	Отр			Тропонин Т	отри *			15.02.23			
Сито-диагнозы и анализы				Биохимия							
Застойная гастропатия (кардиальная, портальная)				Билирубин общ	24 *	2	21	07.04.23			
Пароксизм. форма фибрил. предсердий				Билирубин прям	4,5	0	5	07.04.23			
ЛПНП	6,1	0	2,59	Б. непрям	20 *	1,7	17	07.04.23			
ЖВП - отклонение от нормы				АЛТ	26	0	41	07.04.23			
Козфф. атерогенности				АСТ	20	0	40	07.04.23			
				Холестерин	7,3 *	3	5,2	07.04.23			
				ЛПНП	6,1 *	0	2,6	07.04.23			
				ЛПВП	1,2	1,2	1,7	07.04.23			
					5,3 *	0	3	07.04.23			



Козфициенты:

Инд. здор.	2	норм. уров.
Ревм фактор		
ФВД	Снижена	

Эффективность применения продуктов с ИИ - экономическая и социальная

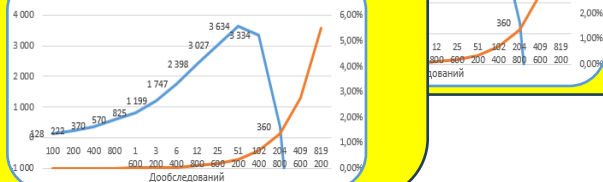
Перечень моделей

Любой регион

Раннее обнаружение РГК

Любой регион Раннее обнаружение Туберкулеза

Эк. Эффект 1-й год, млн.р.



Москва / любой рег.

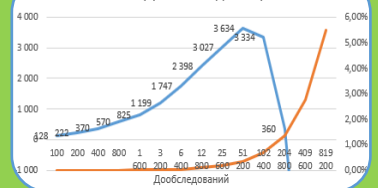
Оц. ст-сти ЛОС/ЛПС для РМЖ

Оценки стоимости ЛОС и ЛПС, учитывающие стоимость жизни по типам и стадиям в регионе			
г. Москва			
Длительность жизни в состоянии здоровья (лет)			
Тип ЛОС	Тип ЛПС	Тип ЛОС	Тип ЛПС
1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16
17	18	19	20
21	22	23	24
25	26	27	28
29	30	31	32
33	34	35	36
37	38	39	40
41	42	43	44
45	46	47	48
49	50	51	52
53	54	55	56
57	58	59	60
61	62	63	64
65	66	67	68
69	70	71	72
73	74	75	76
77	78	79	80
81	82	83	84
85	86	87	88
89	90	91	92
93	94	95	96
97	98	99	100

Москва

Раннее обнаружение Инсуль

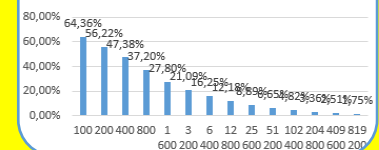
Эк. Эффект 1-й год, млн.р.



Сахалин / любой рег.

Раннее обнаружение ЗНО

Доля совпадений прогноза от реальных
заболеваний в объеме выбранных
пациентов



Любой регион

Раннее обнаружение любого
диагноза



Москва

Оц. ст-сти ЛОС/ЛПС для ССЗ

Оценки стоимости ЛОС и ЛПС, учитывающие стоимость жизни по типам и стадиям в регионе			
г. Москва			
Длительность жизни в состоянии здоровья (лет)			
Тип ЛОС	Тип ЛПС	Тип ЛОС	Тип ЛПС
1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16
17	18	19	20
21	22	23	24
25	26	27	28
29	30	31	32
33	34	35	36
37	38	39	40
41	42	43	44
45	46	47	48
49	50	51	52
53	54	55	56
57	58	59	60
61	62	63	64
65	66	67	68
69	70	71	72
73	74	75	76
77	78	79	80
81	82	83	84
85	86	87	88
89	90	91	92
93	94	95	96
97	98	99	100

Департамент Продуктов

Лаб. Искусств. Интел.

Центр Индустр. Здор.

Губернатор

Региональный Депздрав

ЛПУ

Эффект от использования искусственного интеллекта (экономический, социальный)

Модель по оценке экономического бремени заболевания

$ЭкЭф = ПотериПрямПред - ЗатрПрям + ПотериКосвПред$, где:

ПотериПрямПред - Предотвращённые прямые потери в результате принятия превентивных мер по предсказанным заболеваниям у пациентов, после дообследования.

ЗатрПрям - прямые затраты на дообследование всех пациентов у которых было предсказано заболевание

ПотериКосвПред - предотвращенные косвенные потери от недоиспользования человеческих ресурсов (Ущерб ВВП)

Вызов СМП

Первичная госпитализация

Последующие медицинские
затраты

Не
медицинские
затраты

Потери ВВП в связи с
уходом с работы

Амбулаторная
помощь

Госпитализация

СМП

Лекарственное
обеспечение

Медреабилитация

Санкур лечение

Выплаты по
больничным листам

Пенсии по
инвалидности

Помощь
соработника

Пропуск рабочих
дней с листом
нетрудоспособности

Пропуск рабочих
дней без листа
нетрудоспособности

Постоянная
нетрудоспособность

Изменение работы
у ухаживающего

Уход с работы
ухаживающего

Ущерб ВВП в связи со смертью пациента

Сквозное планирование деятельности компании

Перечень действующих до 01.08.2024 моделей

Совет директоров

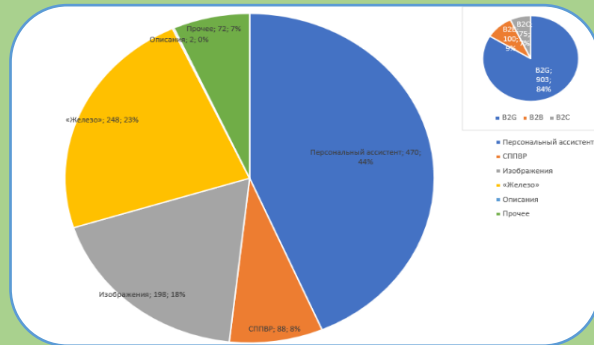
ГД, ЗГД

ДП, ФД, НР

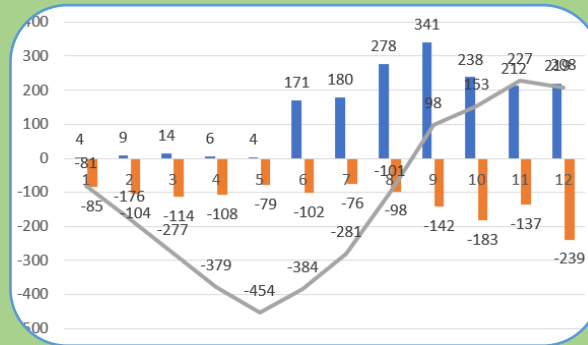
ДРИП

ОФЭП

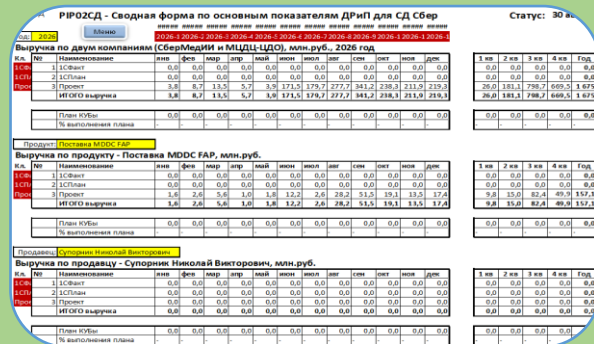
Выручка по продуктам/секторам/годам/мес



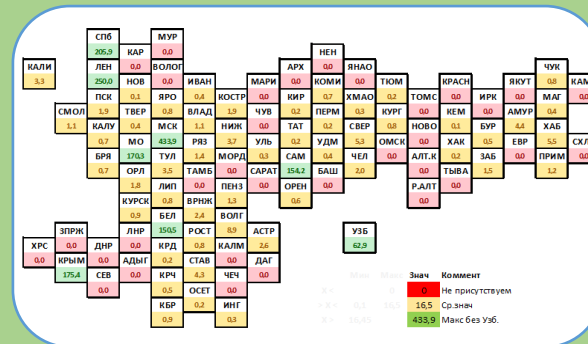
ДДС по всем продуктам 2-х компаний



Вып. плана по выручке (мес/продукт/регион/продав)

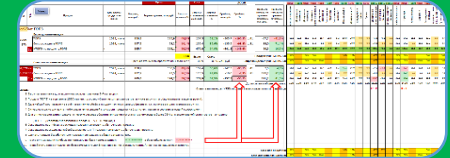


Выручка по регионам



Бюджет 2027-2030

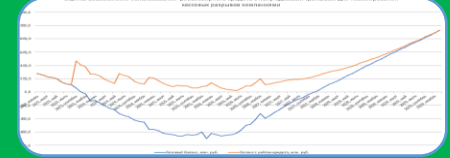
UNIT экономика по прод.



Выручка/затраты/кадры



Докапитализация. Точка окуп.



ДДС. Кассовые разрывы



Факт

2020-2023

Оперативно-тактическое планирование + прогноз

2024 (ЯнФеМаАпМайЮиюАвСеОкНоДе)

Стратегическое

2025-2026

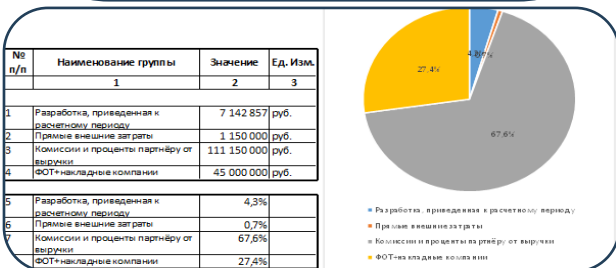
Концептуальное

2027-2030

Unit-экономика, себестоимость, цена реализации продуктов

Тарифы по продуктам

Наименование статьи	Значение	Ед. Изм.	Формула	Примечание	Источник информации
1	2	3	4	5	6
Исходные данные					
1 Затраты на разработку	50 000 000	руб.	-	Не учитывается в расчёте	Договор на разработку №... от ...
2 Срок окупаемости затрат	7	лет	-	Не учитывается в расчёте	Договор на разработку №... от ...
3 Стоимость поддержания лицензии для ОбщМед/ИИ	100 000	руб.	-	-	Лицензионный договор №... от ...
4 Алгоритмы сторонних организаций для продукта	500 000	руб.	-	-	Договор №... от ...
5 Закупка оборудования у подрядчиков	50 000	руб.	-	На весь объём реализации	Договор №... от ...
6 Закупка софта у подрядчиков	500 000	руб.	-	-	Договор №... от ...
7 Комиссия Банку	7%	%	-	От цены реализации	Соглашение №... от ...
8 Процент партнёру	50%	%	-	От цены реализации	Соглашение №... от ...
9 ФОТ компании, отнесённый на тариф	20 000 000	руб.	-	Не учитывается в расчёте	Отдельный расчёт
10 Накладные расходы компании, отнесённые на тариф	15 000 000	руб.	-	Не учитывается в расчёте	Отдельный расчёт
11 Маркетинг, отнесённый на тариф	10 000 000	руб.	-	Не учитывается в расчёте	Отдельный расчёт
12 Цена реализации продукта:	195 000 000	руб.	-	Для расчёта п.7 и п.8	Экстерно
12.1 Количество лицензий	30		-	-	Экстерно
12.2 Стоимость одной лицензии	6 500 000		п.12 / п.12.1	-	Экстерно
13 Предполагаемое кол-во исследований в рамках тарифа	850 000	исследований	-	-	Экстерно
Собственно расчёт тарифа					
14 Прямые затраты всего	164 442 857	руб.	п.1 / п.2 + (п.3..п.8) + п.12 x (п.7 + п.8) + (п.9..п.11)	-	Расчёт
15 Прямые затраты на 1 исследование	193,46	руб. / иссл.	п.14 / п.13	-	Экстерно
Результат					
16 Прямые затраты на лицензию	5 481 429	руб.	п.14 / п.12.1	-	Экстерно
17 Маржинальная доходность	1 018 571	руб.	п.18 - п.16	-	Экстерно
18 Цена реализации на лицензию	6 500 000	руб.	п.12	-	Экстерно
19 Средневзвешенный тариф от конкурентов	-	руб.	-	-	Экстерно
20 Потенциально-возможный тариф от заказчика	-	руб.	-	-	Экстерно
Услуги за пределами тарифа					
21 Интеграция с МИС	2 000 000	руб.	-	Приказ №... от ...	Экстерно
22 Сопровождение + обновление	500 000	руб.	-	Приказ №... от ...	Экстерно
Итого на строку	60 08 2025 (1534)		-	-	Экстерно



Возможности заказчика по бюджету
(Расчётная обеспеченность региона)

Цена на объявление заказчику

Регламент предоставления скидок
(региональная политика)

- 1 Unit-экономика по продуктам
- 2 Тарифы на базе прямой себестоимости
- 3 Оценка стоимости индивидуальных работ
- 4 Оценка затрат на разработку продукта

Предложение конкурентов на рынке

Цена на базе себестоимости:

1. Маржинальная доходность
2. Полная производственная себестоимость
3. Прямая себестоимость

Себестоимость продукта



ТОП-3 / АИДА

УДАР

КТ/РГ ГК

ММГ

КТ ГМ

МДЦ FAP

MDDC Cardio

Основные принципы построения модели учёта финансово-экономических показателей (элемент системы сквозного планирования на горизонте до 6 лет)

Источники информации

1. 1С
2. Ручной ввод

Данные

1. План
2. Факт
3. Прогноз

Детализация / структуризация

1. Продукт
2. Регион
3. Месяц, квартал, год
4. Сектор (B2B, B2C, B2G)
5. Продавец
6. Группы продуктов (Описание/ИИ/Изображение/Железо)
7. Тер деление (по менеджерам) - регион - менеджер
8. Присутствие в регионе

Типы продуктов

1. SaaS
2. Бессрочная лицензия
3. Поставка

Структура

1. Выручка
2. Маржинальная доходность
3. Прямые затраты (опция)
4. Себестоимость (опция)

Выходные формы

Любые в рамках предоставляемых ИД

Визуализация

1. Текстовые данные
2. Диаграммы
3. Карты
4. Светофор (локально)

Уровень выходные формы

1. Совет директоров
2. Руководство компании
3. Департамент продаж
4. Финансисты
5. Кадровый департамент
6. План-факторный анализ
7. Выводы по оптимизации - закрытый доступ
8. Управленческие решения - закрытый доступ

Хранение информации

1. Оперативное
2. Архив

Структура

1. ИД
2. Расчёт
3. Выходные формы

Принципы заполнения

Самостоятельное независимо друг от друга (одновременная работа 24/7 из любой точки РФ)

Контроль первичной информации

Автоматическая проверка контрольных сумм

СберМедИИ

Декабрь 2020 — настоящее время (3 года 11 месяцев), г.Москва, sbermed.ai

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

Аналитик департамента развития и продаж

- I. Разработаны и внедрены в эксплуатацию ряд моделей по определению эффективности (экономическая и социальная) применения продуктов с ИИ для заказчика (используется в переговорах как конкурентное преимущество компании) и для нужд компании (повышение эффективности использования персонала), а так же оценка стоимости ЛПС и ЛОС при ЗНО ГК, туберкулёзе, РМЖ, ССЗ.
- II. Разработана концепция паспорта здоровья предприятия.
- III. Разработана скрин-карта пациента с определением биологического предела пациента и рекомендациями.
- IV. Разработан и внедрен АРМ руководителя (набор текстово-графических даш-бордов), позволяющий визуализировать загрузку каждого сотрудника департамента с последующей оптимизацией с целью расшивки узких мест и недопущению "авралов" и срывов сроков, а так же принятия управленческих решений по результатам работы.
- V. Участие в процессе бюджетирования компании в части разработки и внедрении следующих моделей:
 1. Сквозное планирование продаж с использованием данных из внешних систем (1С):
 - Концептуальное с горизонтом планирования 6 лет
 - Стратегическое с горизонтом планирования 3 года
 - Тактическое с горизонтом планирования год, квартал, месяц
 - Оперативное с горизонтом планирования в пределах срока действия договора
 2. Модель планового бюджета предприятия в разрезе Сектор, Продукт, Регион на горизонте до 3-х лет с помесечной разбивкой + затраты сгруппированные по признаку косвенные/прямые, Cash-Flow и кассовые разрывы, а так же объём дофинансирования предприятия и сроков его окупаемости с выявлением узких мест и базовых рисков, включая планы предотвращения и компенсации рисков
 3. UNIT-модель в разрезе продуктов с целью определения эффективности для компании при продажах
 4. Сформирована и введена в эксплуатацию БД-х ключевых клиентов сектора B2G, B2B (более 2000 бизнес-клиник, ССЦ и мед.сетей) с возможностью анализа эффективности работы менеджеров в соответствии с заданной воронкой продаж на базе расчёта оптимального числа продавцов с учетом загрузки.
 5. План-факторный анализ продаж
 6. Расчёт цены реализации продуктов на базе трёх методов расчёта
- VI. Разработана стратегия развития компании на горизонте 3 лет (ключевой продукт компании, продуктовая линейка компании, базовые показатели ФХД, разделение бизнеса, сектора/регионы/международное сотрудничество, инструменты, риски и т.д.) как альтернативный вариант развития.
- VII. Осуществлялся анализ рынка из открытых источников и эффективность продаж на уровне продукта и менеджера по запросу руководства

АНО "Центр аналитического развития социального сектора"

Декабрь 2019 — Ноябрь 2020 (1 год), Москва

Медицина, фармацевтика, аптеки

- Лаборатория, исследовательский центр

Начальник отдела управления проектами

1. Разработка ТЗ, графиков выполнения работ (дорожные карты), осуществление учета ресурсов, формирование бюджета, управление рисками.
2. Внедрение расширенного варианта CRM.

АО "Электронная Москва"

Октябрь 2018 — Ноябрь 2019 (1 год 2 месяца), г. Москва, www.e-moskva.ru

Государственные организации

- Государственные организации

Руководитель проекта

1. Управление проектами

2. Разработка и внедрение следующих моделей:

- АРМ руководителя, позволяющего визуализировать загрузку каждого сотрудника департамента с последующей оптимизацией с целью расшивки узких мест и недопущению "авралов" и срывов сроков.
- Модель расчёта стоимости проекта с целью достижения точки безубыточности.

3. Прочее:

Внедрен командный (от слова команда, а не приказ) принцип работы и проектного подхода (ТЗ, график, ресурсы, бюджет, риски, оптимизация).

ООО "АСП"

Март 2016 — Февраль 2018 (2 года), г.Москва

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Архитектура, проектирование

Руководитель проектов

1. Анализ рынка и эффективности продаж

2. Моделирование бизнес-процессов

3. Бюджетирование

4. Риск-менеджмент

5. Управление проектами

6. Разработка и внедрение следующих моделей:

- Модель анализа участия в конкурсах с целью увеличения объема продаж.
- Модель расчёта затрат при подготовке ТКП и участия в конкурсе тремя способами (сверху, сбоку, снизу) для повышения конкурентоспособности (CAPEX и при необходимости OPEX на весь жизненный цикл проекта).
- Модели оценки эффективности вновь создаваемого или действующего предприятия на базе портфеля заказов и его структуры на различные горизонты планирования.
- Модель оценки загрузки сотрудника с привязкой к индивидуальным KPI.
- Модель ДДС и БДиР
- Система управления проектами и рисками

7. Разработка положений о подразделениях, должностных инструкций, описание бизнес-процессов и системы мотивации персонала.

ОАО "ВО "Технопромэкспорт", www.tpe.ru

Энергетика

- Передача, распределение электроэнергии
- Инфраструктурная компания в энергетике (СО ЕЭС, АТС, ЦФР и т.п.)

Головной офис в г.Москве

Январь 2011 — Июнь 2015 (4 года 6 месяцев)

Заместитель руководителя аналитическо-расчётного департамента

1. Анализ рынка и эффективности реализации проектов
2. Расчёт экспортной стоимости строительства объектов за рубежом
3. Бюджетирование
4. Разработаны и внедрены:
 - Модель учёта поступлений и расходов по ключевым контрактам общества, позволивший определить потенциальные убытки компании на сумму 2 млрд.рублей
 - Модель оценки эффективности применения методов: "Строй–эксплуатируй" (BOT), "Строй–владей–эксплуатируй" (BOOT)
 - Модель расчёта экономической эффективности вложений на горизонте планирования до точки окупаемости
 - Модель оценки эффективности схемы кредитования объектов
 - Модель ДДС и БДиР

Представительство ФГУП "ВО"Технопромэкспорт" в Иране

Июль 2000 — Декабрь 2002 (2 года 6 месяцев)

и.о. Руководителя Представительства в Иране

Весь круг вопросов, связанных с обеспечением работы представительства в Иране.

Основными задачами являлись:

1. Закрытие контрактов на сооружение двух крупных энергетических объектов в Иране, построенных на условиях "под ключ", включая завершения взаиморасчетов с Заказчиком и подрядчиками, получение сертификатов.
2. Подготовка новых контрактов и участие в переговорах по их подписанию.
3. Архивирование документов (корректируемый и фотографических копий) с последующей отправкой в головной офис в Москву.
4. Закрытие двух контрактов на общую сумму 250 млн.\$ с получением средств от заказчика.

Головной офис в г.Москве

Сентябрь 1994 — Июнь 2000 (5 лет 10 месяцев)

Эксперт, ст.инженер Коммерческого Управления

Расчёт экспортной стоимости строительства энергетических объектов за рубежом с использованием кредитных средств международных организаций и с учётом различных методов передачи объектов заказчику:

- "Строй–эксплуатируй" (BOT)
- "Строй–владей–эксплуатируй" (BOOT)
- Разработка и внедрение модели расчёта стоимости строительства энергообъектов за рубежом ресурсным методом до 15000 позиций.

Образование высшее

Государственный университет управления, г. Москва

АСУ в энергетике / Инженер-экономист по АСУ в энергетике (0646), Диплом (красный)

Рекомендации

ООО «СберМедИИ»

Станислав Аркадьевич (Коммерческий директор)

ООО «СберМедИИ»

Жанна Геннадьевна (Главный бухгалтер)

ООО «СберМедИИ»

Владимир Николаевич (Генеральный директор)

ООО «СберМедИИ»

Александр Павлович (Финансовый директор)

1.

ООО "ВО" Технопромэкспорт"

Дмитрий Вадимович (Руководитель Департамента перспективных проектов)

ООО «СберМедИИ»

Константин Юрьевич (Заместитель генерального директора по информационной безопасности)

ООО «СберМедИИ»

Мариям Юсуфовна (Продакт менеджер)

ООО "Атомстройпроект"

Андрей Владимирович (Технический директор)

ООО «СберМедИИ»

Владимир Маркович (Директор департамента развития и продаж)