



Иванов Дмитрий Дмитриевич

Мужчина, 32 года, родился 20 апреля 1994

+7 (708) 2099927 — предпочитаемый способ связи

slktidd@yandex.kz

telegram: @dmitryhnd

Проживает: Алматы

Гражданство: Казахстан, есть разрешение на работу: Казахстан

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель HR отдела / Head of HR

Специализации:

- Директор по персоналу (HRD)
- Руководитель отдела персонала

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, гибрид, удалённо

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 11 лет 8 месяцев

Октябрь 2025 —
настоящее время
7 месяцев

Галерея Новостроек

Алматы, galereya.kz/

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Агентские услуги в недвижимости
- Консалтинг, оценка в недвижимости

Руководитель HR / Head of HR

Обязанности

- Ответственность за операционное управление HR-функцией компании (подбор, обучение и развитие, корпоративная культура) численностью 310 сотрудников. .
- Руководство HR-командой и развитие ключевых HR-процессов.
- Взаимодействие с руководителями подразделений по вопросам эффективности персонала.
- Построение и стандартизация HR-процессов: найм, адаптация, обучение, оценка эффективности сотрудников.
- Разработка регламентирующей документации HR-подразделения (структура, должностные инструкции, система мотивации).
- Внедрение системы операционного контроля и постановки задач внутри HR-команды.
- Формирование и реализация стратегии развития корпоративной культуры и вовлеченности сотрудников.
- Анализ HR-метрик и повышение эффективности процессов подбора и адаптации.

Достижения

- Повышена эффективность подбора по ключевым позициям на 30% за счёт пересмотра процессов найма и взаимодействия с руководителями подразделений.
- Сформирована единая HR-структура и распределены зоны ответственности внутри функции HR.
- Сокращен цикл подбора и вывода сотрудников на продуктивность через внедрение системы адаптации и непрерывного обучения.
- Внедрена система контроля задач и операционных показателей HR-команды.
- Разработана и реализована стратегия развития корпоративной культуры, направленная на повышение вовлеченности сотрудников.

- Проведен EVP-анализ и определены ключевые факторы удержания сотрудников.
- HR-процессы переведены из точечных инициатив в системную управляемую функцию.
- Организация программ обучения и развития менеджеров среднего звена

Сентябрь 2023 —
Сентябрь 2025
2 года 1 месяц

Галерея Новостроек

Алматы

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Агентские услуги в недвижимости
- Консалтинг, оценка в недвижимости

Руководитель отдела обучения и развития (Head of L&D)

Обязанности:

- Построение системы обучения и оценки персонала с нуля (Sales, Service, Management).
- Разработка и реализация программы управления талантами (Talent Management) и формирование кадрового резерва компании.
- Управление командой бизнес-тренеров (5 человек): найм, адаптация, супервизия, контроль качества.
- Внедрение LMS (СДО) и создание базы знаний (видеокурсы, тестирования), что позволило автоматизировать обучение Hard Skills.
- Разработка модели компетенций для TOP/Middle менеджмента и проведение Assessment Center.
- Организация стратегических сессий для ТОП-менеджеров.

Достижения:

- Разработал и провел программу развития талантов (Talent Management): внедрил Академию Руководителей (кадровый резерв), закрыв 40% управленческих вакансий внутренними кандидатами.
- Сократил цикл выхода сотрудника на плановые показатели с 1 месяца до 11 дней управленческих вакансий внутренними кандидатами.
- Повысил NPS внутреннего обучения с 7.0 до 9.7 баллов

Зона ответственности: развитие системы обучения, адаптации и профессионального роста сотрудников компании.

Июль 2022 —
Август 2023
1 год 2 месяца

Галерея Новостроек

Алматы, galereya.kz

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Агентские услуги в недвижимости
- Консалтинг, оценка в недвижимости

Бизнес-тренер / Тренер по продажам (Sales Trainer)

Обязанности:

- Разработка тренинговых программ, наставничество, полевое сопровождение.
- Анализ типовых ошибок сотрудников и корректировка обучающих программ.
- Участие в повышении эффективности работы отдела продаж.

Достижения:

- Признан лучшим бизнес-тренером компании по итогам года.
- 78% обученных сотрудников выполняли план в первый месяц.
- Обучение сотрудников переведено из наставничества в структурированный процесс подготовки.
- Повышено качество коммуникации сотрудников с клиентами.

Сформирована экспертиза в развитии сотрудников и управлении эффективностью команд продаж.

Декабрь 2021 —
Июнь 2022
7 месяцев

Alser.kz (TOO «Gulser Computers»)

Алматы, alser.kz/

Розничная торговля

- Розничная сеть (электроника, бытовая техника)

Тренинг-менеджер

Ключевое:

- Внедрение системы наставничества, супервизии и оценки знаний/
- В результате снизил текучесть персонала на испытательном сроке на 15%.

Декабрь 2020 —
Ноябрь 2021
1 год

Школа Корейского языка Асене

Алматы

Образовательные учреждения

- Обучение иностранным языкам

Руководитель отдела продаж

Ключевое:

- Управление командой, выстраивание бизнес-процессов, рост конверсии продаж с 15% до 70%.

Июль 2019 —
Ноябрь 2020
1 год 5 месяцев

Tuvis

Алматы, tuvis.world/

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Руководитель отдела продаж

Ключевое:

- Выполнение планов продаж на 100%+,
- Внедрение CRM и контроля качества.

Июнь 2018 —
Июль 2019
1 год 2 месяца

KIT SYSTEMS

Алматы

Услуги для бизнеса

- Консалтинговые услуги

Руководитель отдела продаж

Ключевое:

- Формирование стандартов продаж
- Внедрение системы оценки качества продаж: соответствие стандартам (скрипты), конверсия.

Июнь 2016 —
Май 2018
2 года

Papirus Print

Алматы

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Производство печатной, полиграфической продукции

Бизнес-тренер

Ключевое:

- Внедрение системы непрерывного обучения для менеджеров по продажам.
- Проведение аудита и оптимизация цикла продаж
- Повышение конверсионных показателей до 30%

Март 2016 —
Июнь 2016
4 месяца

Papirus Print

Алматы, adv24.kz <https://papirusprint.kz>

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Производство печатной, полиграфической продукции

Контент-менеджер

- Написание уникальных продающих текстов для корпоративного сайта компании.
- Формирование контента в социальных сетях компании: посты, рекламные тексты и продвижение рекламных кампаний.

Анализ статистики всех каналов продаж: сайт, социальные сети – инстаграм: трафик, конверсия, стоимость лида, ER – уровень вовлеченности ЦА и т.д.

Август 2014 —
Январь 2016
1 год 6 месяцев

Технодом

Казахстан, www.technodom.kz

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Бытовая техника, электроника, климатическое оборудование (производство)
- Бытовая техника, электроника, климатическое оборудование (продвижение, оптовая торговля)

Розничная торговля

- Розничная сеть (электроника, бытовая техника)

Продавец-консультант

Продавец-консультант отдела цифровой техники и крупногабаритной техники (газовые электро плиты, стиральные машины, холодильное оборудование)

Образование

Бакалавр

2020
Бакалавр

Университет дружбы народов имени академика А. Куатбекова
Экономика и бизнес, Экономика

Повышение квалификации, курсы

2022

Методология обучения взрослых

Петр Толокнов, Менеджер по обучению (бизнес-тренер)

2018

Построение организационной структуры компании

Visotsky Consulting. Школа Владельцев Бизнеса Александра Высоцкого

2015

Техника продаж и первоклассный сервис как конкурентное преимущество (США)

Джон Шоул

2015

Практический маркетинг или переход компаний на новый уровень успеха

Школа сервиса в США/Нью-Йорк

2014

Язык телодвижения или как прочесть своего собеседника и понять чего он хотят.

Алан Пиз (США)

2010

Web-технологии в бизнесе "Системы управления контентом"

IndiGO International training center, Контент-менеджер

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — А1 — Начальный

Навыки

Обучение и развитие Корпоративная культура HR-аналитика
Управление изменениями Разработка и внедрение KPI
HR Business Strategy Оценка персонала
Построение индивидуальных планов развития Организационное развитие
Адаптация персонала Построение HR-процессов Управление персоналом
Talent Management Employee Experience Оценка эффективности обучения
Разработка системы обучения Подбор персонала Развитие руководителей
HR Business Partner Стратегия позиционирования HR бренда
Оптимизация бизнес-процессов HRBP Learning & Development

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Рекомендации

Галерея Новостроек
Аида Манарбек (Директор департамента управления персоналом)

Обо мне

Операционный руководитель HR-функции с опытом управления подбором, обучением и развитием персонала в коммерческих компаниях. Прошел путь от полевого тренера до Руководителя HR отдела.

Понимаю бизнес-процессы изнутри (имею сильный бэкграунд в управлении продажами), поэтому строю HR-систему, которая работает на прибыль компании, а не просто "для галочки".

- Руководитель HR-направления: подбор персонала, обучение и корпоративная культура.
- Выстраиваю HR-процессы полного цикла: найм, адаптация, обучение, оценка эффективности сотрудников и развитие управленческих команд.
- Управляю HR-функцией как бизнес-инструментом, обеспечивая достижение операционных целей компании через системную работу с персоналом.
- Имею опыт трансформации HR-процессов, внедрения KPI и HR-аналитики, повышения эффективности подбора и сокращения сроков адаптации сотрудников.
- Работаю в тесном взаимодействии с руководителями подразделений, помогая повышать эффективность команд и управляемость бизнеса.

Зона профессионального интереса: операционное управление HR-функцией, развитие управленческих команд, повышение эффективности бизнеса через системы управления персоналом.