



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 отдела обучения и развития (L&D Manager)

Специализации:

- Бизнес-тренер
- Директор по персоналу (HRD)
- Менеджер по персоналу
- Руководитель отдела персонала

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, гибрид

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

- Управление системой обучения и развития персонала компании.
- Развитие программ адаптации и профессионального обучения сотрудников.
- Формирование стандартов обучения и развития управленческих компетенций.
- 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

- Построена система обучения сотрудников компании от этапа адаптации до развития руководителей.
- Внедрена Академия руководителей для развития управленческих компетенций.
- Сокращён срок выхода сотрудников на продуктивность за счёт системной адаптации.
- Построена система обучения сотрудников компании от этапа адаптации до развития руководителей.
- Внедрена Академия руководителей для развития управленческих компетенций.
- Сокращён срок выхода сотрудников на продуктивность за счёт системной адаптации.
- Внедрена система контроля задач и операционных показателей HR-команды.

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

Обязанности и достижения:

- Руководство командой из 3-5 менеджеров по продажам (B2C).
- Настройка и оптимизация воронки продаж в Bitrix24: автоматизация этапов, контроль задач и внедрение дисциплины ведения CRM.
- Разработка системных скриптов продаж и обучающих материалов, позволивших сократить цикл сделки.
- Проведение ежедневных планерок, индивидуальный разбор звонков и работа над качеством переговоров.
- Аналитика эффективности персонала через ключевые метрики (KPI, конверсии, средний чек).
- Ключевой результат: Увеличил конверсию из лида в продажу с 15% до 70% за счет связи «автоматизация процессов в Битрикс24 + внедрение регулярного обучения команды».

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

Обязанности и достижения:

- Запуск направления прямых продаж IT-продукта.
- Развитие B2B-направления: проведение переговоров с корпоративными клиентами и перевод их в статус долгосрочных партнеров.
- Внедрение и настройка CRM-системы для оцифровки воронки продаж.

Ключевые результаты:

- Вывел конверсию из переговоров в B2B-партнерство на уровень 90%.
- Обеспечил стабильное выполнение планов продаж на 100%+.

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](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 — A1 — 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
- Оценка эффективности обучения
- Разработка системы обучения
- Подбор персонала
- Развитие руководителей
- Оптимизация бизнес-процессов
- HRBP
- Learning & Development

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Рекомендации
Галерея Новостроек
Аида Манарбек (Директор департамента управления персоналом)

Обо мне
Руководитель направления обучения и развития персонала с опытом построения корпоративных систем обучения, адаптации и оценки сотрудников.
Управляю разработкой и внедрением программ обучения, направленных на повышение эффективности сотрудников и развитие управленческих компетенций.
Имею опыт создания систем базового обучения, подготовки кадрового резерва и внедрения корпоративных стандартов развития персонала.
Перевожу обучение из формата разовых тренингов в системный инструмент повышения эффективности бизнеса.