



# Михаил Иванов

Утвърден офис мениджър с над 8 години стаж в доставянето на услуги, които да посрещат преките нужди на клиентите и да водят до растеж на фирмата. Умел лидер, ръководещ екип от 10 души. Успешно предвижда предизвикателствата и съставя целенасочени поетапни стратегии, които са лесни за следване и дават положителен резултат. Успешно комуникира с ръководството на фирмата и с мениджърите на всички отдели за съставянето на общ план за бизнес развитие.

## Лична

### Име

Михаил Иванов

### Адрес

ул. "Раковска" 31, ет. 6, ап. 51  
9000 Варна

### Телефонен номер

+359898 123456

### Имейл

primer@cvmaker.bg

## Умения

### Стратегическо мислене

Експерт

### Маркетингови проучвания и анализи

Опитен

### Внедряване на иновативни технологии

Опитен

### Анализ на конкуренцията

Експерт

### Ценови анализ и стратегии

Опитен

### Решаване на проблеми

Експерт

### Отлична комуникация

Експерт

## Езици

английски C1

руски B2

испански B2

## Трудов стаж

### Офис мениджър

2020 - До момента

ЛУКСИММО ООД, Варна

Водещ офис мениджър, отговорен за плавното протичане на сделки с компании в областта на недвижимите имоти. Успешно ръководи преговори с местни и чуждестранни инвеститори, както и с представители на местни туристически фирми. Разработва стратегии за увеличаване на продажбите и ръководи назначаването и обучението на персонал за новооткритите офиси на фирмата.

- Сътрудничих с 35 чуждестранни консултанта за създаването на единна база за имоти в чужбина, които са обявени за продажба.
- Ръководих успешни продажбите на луксозни недвижими имоти в страната и чужбина, с което увеличих приходите за компанията с 45% за 1 година.
- Анализирах нивото на удовлетвореност на клиентите и съставих система за вътрешно оценяване на служителите, което ги мотивира да подобрят комуникацията с клиентите. Това доведе до 10% нарастване на лоялните клиенти, инвестиращи в нашите недвижими имоти.

### Мениджър на магазин

2016 - 2019

Т Маркет, София

Ръководих персонала на магазина и всички процеси - от подаването на заявки до тяхното изпълнение. Обучавах нови служители и разработвах стратегии за изпълнение на плана за продажби.

- Следях отчетите на касиерите за навременно отстраняване на грешките, както и недопускането на брак извън нормите, с което намалих загубите на магазина с 20% за месец.
- Съставих ефективна стратегия при наличието на недоволни клиенти, която повиши нивото на удовлетвореност на клиентите и увеличи броя на лоялни клиенти с 30%.

## Образование и квалификации

### Магистър по „Висш мениджмънт“

2010 - 2015

Технически университет - София, София

В обучението по Висш мениджмънт включваше както корпоративен мениджмънт, така и администрирането на публичния сектор с акцент върху развиването на аналитичност, критичност при изследване на проблемите и иновативност.

- Някои от преминалите курсове включват „Стратегическо корпоративно управление“, „Бизнес данни и изкуствен интелект“, „Стратегическо планиране и програмиране“, „Управление на проекти и програми от проекти“ и „Електронно управление“ и др.

### • Специалност „Рекламна графика“

2006 - 2010

Професионална техническа гимназия, Варна

Обучението включваше Web дизайн, графичен дизайн, рекламна дейност, дву и триизмерна компютърна графика, интернет среда, Е-приложения, предпечатна подготовка и софтуерно обслужване.