

АРКАДІЙ БОРЕЦЬ



ПРОФЕСІЙНИЙ ПРОФІЛЬ

Я підприємець та системний управлінець із досвідом побудови бізнес-процесів з нуля та масштабування команд до 15 осіб. Маю досвід у фінансовому плануванні, управлінні P&L та високобюджетному маркетингу. Також здобув великий досвід у складних перемовинах, роботі в кризових ситуаціях та стислих термінах. Орієнтований на вимірюваний результат та усунення «вузьких місць» у операційній діяльності. Багаторічний досвід навчання та викладання бойових мистецтв в більшості в Бразильське Джиу Джитсу, допоміг сформувати витримку, фокус і раціональність у стресових ситуаціях.

ДОСВІД РОБОТИ

AXAL Technology, Co-Founder (IT-розробка в E-commerce)

Травень 2024 — Дотепер

- Створення структури: З нуля вибудував операційну модель компанії та сформував команду з 15 спеціалістів.
- Продукт і продажі: Реалізував понад 25 успішних проєктів для українського бізнесу; сформував портфель із 8 постійних клієнтів із високим LTV через розуміння сучасних потреб українського бізнесу та впровадження ефективних IT-рішень.
- Управління процесами: Впровадив систему KPI та регламенти розробки, що дозволило стабілізувати терміни здачі проєктів в умовах високої невизначеності.

Маркетингове агентство Hermes LTD, Lead of Media Buying Team in google search marketing

Травень 2023 — Травень 2024

- Управління бюджетами: Відповідальність за закупівлю трафіку з обігом \$5 000 на день (понад \$150 000 на місяць).
- Ефективність: Досяг стабільної прибутковості 20–30%, забезпечивши найкращі показники ефективності серед усіх команд відділу.

КОНТАКТНА ІНФОРМАЦІЯ

Київ (готовий працювати в офісі 100% часу)

Контакти: +38 099 729 86 55

arkadii.borets@gmail.com

LinkedIn: [linkedin.com/in/arkadiiborets](https://www.linkedin.com/in/arkadiiborets)

Telegram: t.me/iamborets

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

- Маю спортивний та тренерський досвід у бразильському джиу-джитсу, що допомогло сформувати витримку, системність і здатність приймати раціональні рішення під тиском.

- Свідомий вибір на користь фізичної присутності в команді замість віддаленої роботи.

МОВИ

Українська - C2

Російська - C2

Англійська - B2

- Менеджмент: Керував командою з 5 байерів, впровадив систему наскрізної аналітики та щоденної звітності на базі кастомної CRM системи.

Чеська – В1

Іспанська – А2 (вивчаю наразі)

Kuna Exchange (Криптовіржа), Lead of Social Media Marketing Team

червень 2020 — Травень 2023

- Розвиток спільноти: Відповідав за формування та масштабування ком'юніті навколо бренду, підвищення залученості та впізнаваності платформи.
- Залучення аудиторії: Організовував залучення зовнішньої аудиторії через офлайн-івенти, партнерські заходи та тематичні зустрічі.
- Івент-менеджмент: Координував проведення презентацій, публічних виступів і заходів компанії, забезпечуючи повний цикл організації — від концепції до реалізації.
- Комунікації: Працював із внутрішніми командами для узгодження меседжів і посилення бренду в публічному просторі.

Anthillspace (Мережа коворкінгів), CEO

березень 2019 — червень 2020

- Операційне управління: Керував командою з 10 осіб, відповідаючи за функціонування локації і сервіс.
- Робота з інвесторами: Підготовка фінансової звітності, презентація результатів і планів розвитку власникам бізнесу.
- Кризовий менеджмент: Забезпечив завантаження площі і операційну безбитковість мережі в умовах карантинних обмежень.

Проект у сфері E-commerce (Дропшипінг / Опт), Co-Founder

Жовтень 2018 — березень 2019

- Воронки продажів: Повний цикл — від виявлення «болю» ЦА до налаштування рекламних кампаній у FB/IG та аналізу ефективності.
- Фінанси: Ведення звітності та управління закупівлями малого опту.

Dercount (Cashback-сервіс), Менеджер із фінансового планування

Травень 2017 — Вересень 2018

- Контроль фінансів: Планування та моніторинг руху грошових коштів (In/Out), розробка управлінської звітності.
- Маркетинг: Планування рекламних кампаній і підбір каналів просування.

«ДТК - трейдинг», Менеджер із продажу нафтопродуктів

Вересень 2016 — Лютий 2017

• Логістика та продажі: Організація автомобільних перевезень пального, робота з корпоративними клієнтами.

ОСВІТА

• КНЕУ ім. В. Гетьмана, кредитно-фінансовий факультет.

Спеціальність: «Банківська справа».

• Курси з IT-рекрутингу — підбір технічних спеціалістів, оцінка компетенцій, побудова процесу найму в IT-компаніях.

• Курси з базового використання AI-технологій у бізнесі — інтеграція інструментів штучного інтелекту в операційні процеси, маркетинг та аналітику.

• Базові курси з маркетингу — основи позиціонування, воронки продажів, робота з ЦА та продуктовою стратегією.

• Розширені курси з Google-маркетингу — Google Ads, аналітика, оптимізація рекламних кампаній, робота з performance-інструментами.

• Мала комп'ютерна академія «ШАГ». Спеціальність: «Просунутий користувач ПК».