

# Nadey Anton

21.07.1972 (51 год)

Соединённые Штаты Америки, Калифорния, Лос-Анджелес-Каунти,  
Редондо Бич

[anton.nadey@gmail.com](mailto:anton.nadey@gmail.com)

<https://www.facebook.com/antonnadey>



## Коротко о себе

Bilingual professional with 15+ years of experience, building, selling and delivering HR / Recruitment / Automation services and solutions. GM and StartUp experience. Entrepreneurial mind set. Solid understanding of IT environment and industry. Light programming skills.

## Образование

- 2001, WLAC; Administration of Justice;, Техническое - Техникум/ПТУ

## Дополнительное образование

- 2011, Consultative selling (train the trainer program)
- 2008, Content advertising (Google)
- 2006, Business Development (WinRock International)
- 2006, Changes in Russian Labor Law
- 2005, Russian Labor Law and related documentation
- 2004, Behavioral Interviewing (Certified Trainer)
- 1998, Conversational Sales (Certified Trainer) Ford

## Общий опыт работы

Рекрутмент	7 лет 10 месяцев
Управление бизнес единицей	7 лет 1 месяц
Управление и развитие продуктов	4 года 10 месяцев
Управление малым / стартап бизнесом   Предпринимательство	4 года 8 месяцев
Управление персоналом	2 года 8 месяцев

## Профессиональные навыки

HTML (Специалист (3-4 года опыта программирования)); JavaScript (Новичок (опыт программирования меньше года)); Python (Новичок (опыт программирования меньше года));

## Языковые навыки

**Английский язык** (Родной язык, или Владею языком на уровне родного, с едва заметным акцентом.);

**Русский язык** (Родной язык, или Владею языком на уровне родного, с едва заметным акцентом.);

**Украинский язык** (Понимаю простую членораздельную устную речь, самостоятельно могу сказать только простые предложения. Без словаря могу прочитать вывески, простые предложения, детские книги. Могу самостоятельно заполнить анкету или написать простое предложение. );

**Немецкий язык** (Понимаю простую членораздельную устную речь, самостоятельно могу сказать только простые предложения. Без словаря могу прочитать вывески, простые предложения, детские книги. Могу самостоятельно

заполнить анкету или написать простое предложение. );

## История трудоустройства

Август, 2022 — по  
настоящее время  
1 год, 4 месяца

### Network Optix

Соединённые Штаты Америки, Калифорния, Лос-Анджелес  
Создание и внедрение ПО

### Talent Acquisition Team Lead

Февраль, 2021 — по  
настоящее время  
2 года, 10 месяцев

### IBS

IT | Системная интеграция

### Product development manager

Managing development and support of business process automation products within HR  
Outsource Services department

### Измеряемые параметры

Бюджет в управлении — \$10 000 в мес.

Команда в управлении — 3 человека

Апрель, 2019 —  
Январь, 2021  
1 год, 9 месяцев

### IBS

Россия, Московская область, Сергиево-Посадский район, городское  
поселение Сергиев Посад, посёлок Загорские Дали

IT | Системная интеграция

### Project and Product manager

Managed acquisition, integration and development of new products (all parts of Applicant  
Tracking System) within Recruitment Process Outsource Services Division

### Выполненные задачи / KPI

- developed product strategy, goals, requirements and a roadmap for a cross-functional team (engineers, product designers, analysts)
- integrated the product with existing corporate systems
- managed talent acquisition, integration and buildup (SW development, testing, marketing, sales)
- managed trademark and IP registration with governing agencies
- worked closely with teams to take ideas from concept to launch
- collaborated with finance and accounting to insure revenue collection and recording and corporate compliance
- conducted pre-M&A product due diligence

### Измеряемые параметры

Бюджет в управлении — \$20 000 в мес.

Команда в управлении — 3 человека

Сентябрь, 2015 —  
Июнь, 2020  
4 года, 9 месяцев

## Talent Map the recruitment agency

Россия, Москва

Рекрутмент

### Founder | Lead recruiter

Managing a team of freelance recruiters. Recruiting for mid-top management roles  
- Area of expertise: General management, Finance, Sales, Business development, SW Development and other IT roles  
- Geography: Russia, EU, US.

### Выполненные задачи / KPI

- make 3-5 placements a month
- Searching, screening, interviewing and presenting candidates for mid-top management roles
- Delivering HR consulting services (recruitment process setup, training hiring managers, creation and implementation of HR processes, writing of HR policies (C&B, Code of conduct, Training and Development, Travel, HR documentation)
- Managing recruitment automation projects (Huntflow, Recruiterbox, estaff)
- Communicating with HRs and hiring managers (all stages of requisition development)
- Managing work of an ad-hoc team of 3-5 freelance researchers

### Измеряемые параметры

Продажи — \$10 000 в мес.  
Бюджет в управлении — \$20 000 в мес.  
Команда в управлении — 3 человека

Май, 2012 — Июль, 2015  
3 года, 2 месяца

## Monster

Россия, Москва

<http://www.monster.com/>

Интернет рекрутмент

### Country representative (with GD responsibilities)

Represented Monster Worldwide Inc. (monster.com) in Russia.

### Выполненные задачи / KPI

- Managed annual Key Accounts renewals and upsells
- Personally recruited and supervised execution of international recruitment projects generated in Russia
- Managed sales of international and local Monster products in Russia (average \$500K annual sales)
- Supported administration of a Russian legal entity (Finance and accounting, Legal, HR, Administration)
- Supervised execution of local marketing activities, OLM and SMM (industry trade-shows, events, AdWords and YandexDirect campaigns, Facebook groups, Blogs)

### Измеряемые параметры

Продажи — \$30 000 в мес.  
Бюджет в управлении — \$20 000 в мес.  
Команда в управлении — 2 человека

Декабрь, 2011 —  
Май, 2014  
2 года, 5 месяцев

**TalentMap.ru**  
Россия, Москва  
Интернет рекрутмент

### Founder / GM

TalentMap.ru is an HR/recruitment web application which helps professionals to visualize their career history. Candidates show their careers on their visual resume, hiring managers analyze it and match with career opportunities they have.

### Выполненные задачи / KPI

- Managed creation of a working prototype of the TalentMap.ru site
- Managed a team of 4 people: 2 recruiters, 1 content specialist (freelance), 1 SW developer (freelance)
- Evaluated customer driven product improvements and implemented those improvements on the site
- Communicated with potential commercial site users (HRs, ATS providers, recruitment sites), prepared targeted sales or cooperation presentations
- Managed OLM (YandexDirect, AdWords) and SMM (FB, VK, LI groups) campaigns
- Prepared and presented on trade shows (HR)
- Prepared presentation materials for busnes development and sales meetings
- Personally recruited for top-management and executive positions

### Измеряемые параметры

Бюджет в управлении — \$5 000 в мес.  
Команда в управлении — 3 человека

Октябрь, 2008 —  
Май, 2012  
3 года, 7 месяцев

**Monster**  
Россия, Нижний Новгород  
<http://www.monster.com/>  
Интернет рекрутмент

### GM/Country Manager

Incorporated and run operations of Monster Worldwide legal entity in Russia

### Выполненные задачи / KPI

- Planned and controlled execution of an in-country sales initiatives (annual sales over \$1 mil.)
- Planned and controlled execution of marketing campaigns (Outdoor advertising/promotion, OLM, SMM, BTL, PR, event management)
- Set up standards and controlled execution of customer support functon
- Internet Site management (Product localisation and development, Content management)
- Accounting and banking
- Administrative, HR, Legal support
- Personally recruited all hires made in Russia

### Измеряемые параметры

Продажи — \$60 000 в мес.  
Бюджет в управлении — \$40 000 в мес.  
Команда в управлении — 7 человек

Март, 2007 —  
Октябрь, 2008  
1 год, 7 месяцев

**Monster**  
Россия, Москва  
<http://www.monster.com/>  
Интернет рекрутмент

**Country representative - Russia**  
Represented Monster Worldwide Inc. in Russia.

#### Выполненные задачи / KPI

- Managed local marketing events
- Conducted pre-sales contacts and product overviews/presentations
- Consulted Emerging Markets EVP on an in country issues - Market conditions, events and development - Product assessment, development, localization and pricing
- Coordinated global marketing activity
- Represented company on industry tradeshows
- Acted as a contact point for PR and media inquiries

#### Измеряемые параметры

Бюджет в управлении — \$5 000 в мес.

Март, 2006 —  
Сентябрь, 2007  
1 год, 6 месяцев

**Mansion**  
Россия, Москва  
Индустрия развлечений

#### HR Director

Organized and Directed HR department of an investment project (hospitality and gaming) multi-industry holding company (5 legal entities)

#### Выполненные задачи / KPI

- Consulted and advised senior management on HR issues: - Organizational structure and Headcount planning - Executive recruitment, hiring and deployment - Employee evaluation and development - Expatriate employment / Relocation - Labor disputes
- Directed HR aspects of initiatives of the Group in Russia, in particular: - Development of grading and C&B structure - Setting up employee services business group, including HRM automation - Initial staffing of projects - Budgeting of payroll and other HR related expenses - Employment termination upon project completion
- Established and managed administrative and operational support group

#### Измеряемые параметры

Бюджет в управлении — \$50 000 в мес.

Команда в управлении — 5 человек

Февраль, 2005 —  
Февраль, 2006  
1 год

**Talina**  
Россия, Республика Мордовия, городской округ Саранск, Саранск,  
рабочий поселок Николаевка  
Холдинги | ГК | Доверительное управление

#### HR Director

Directed operations of HR department of a multi-industry holding company (11 legal entities, over 5000 employed)

\*member of holding's Board of Directors and Advisory Committee

**Выполненные задачи / KPI**

- Analyzed, regulated and planned headcount distribution according to company plans (growth and restructuring/downsizing)
- Budgeted payroll and other HR related expenses
- Developed and implemented HR policies, rules, processes and procedures (C&B, performance management process, T&D, staffing, employee communications)
- Managed a team of functional HR consultants (holding/managing company) and co-managed HR generalists (business units)
- Managed labor union relations

**Измеряемые параметры**

Бюджет в управлении — \$15 000 в мес.

Команда в управлении — 10 человек

Октябрь, 2003 —  
Февраль, 2005  
1 год, 4 месяца

**Intel Corporation**

Россия, Москва

<http://www.intel.com/>

Производство ПК и компонентов

**Recruitment consultant**

Supported sourcing, recruitment and hiring process (Experienced, Recent College Graduate and Interns) in Northern, Eastern Europe Region and Russia

\*member of International Recruitment and Relocation Team

\*member of EMEA Org. Development committee

**Выполненные задачи / KPI**

- Participated in non requisition-specific sourcing and staffing activities
- Provided staffing support for M&A projects
- Recruited for variety of positions in all business groups in EMEA region
- Oversaw work of team of interns (2-6 interns)
- Participated in T&D activities (Certified Intel Trainer)

**Измеряемые параметры**

Бюджет в управлении — \$3 000 в мес.

Команда в управлении — 3 человека

Сентябрь, 2001 —  
Октябрь, 2003  
2 года, 1 месяц

**Uniglobus**

Россия, Нижний Новгород

Рекрутмент

**Co-owner/General manager**

Created, Co-owned and Managed a full service recruitment and HR consulting agency.

**Выполненные задачи / KPI**

- Performed basic accounting and tax reporting
- Supported recruitment activities for Key Accounts
- Managed HR consulting and training projects
- Managed daily activities of a team of recruiters (3-6 people)
- Searching, screening, interviewing and presenting candidates for mid-top management roles

**Измеряемые параметры**

Продажи — \$15 000 в мес.

Бюджет в управлении — \$10 000 в мес.

Команда в управлении — 6 человек

Октябрь, 1998 —  
Январь, 2001  
2 года, 3 месяца

**Ford Motor Company**

Соединённые Штаты Америки, Нью-Мексико, Торранс

<http://corporate.ford.com/>

Автомобили / Запчасти / Ремонт

**Sales consultant**

Second largest regional new car dealer (Peyton Cramer Ford)

**Выполненные задачи / KPI**

- Sold new and pre-owned cars

**Измеряемые параметры**

Продажи — \$150 000 в мес.