



## Задача:

- Разработать аналитическую модель для предварительной оценки соискателей на вакансию продавца;
- Использовать для построения модели внешние (3rd party) данные о кандидате из различных источников;
- Протестировать полученную модель на реальных данных и получить заданный уровень точности.



## Решение:

- Сбор и обработка **внешних данных** о соискателях (источники – социальные сети, сайты вакансий, платежные системы, SMS рассылки);
- Моделирование. Поиск **корреляций** между признаками реальных продавцов компании и качеством их работы;
- Выделение **значимых предикторов**. Использование методов **machine learning** для «обучения» модели;
- Тестирование работы модели **на реальных данных**, достижение точности модели **не менее 70%**.



## Результаты:

- Возможность **оперативной оценки** каждого потенциального сотрудника;
- Прогнозирование **времени работы** кандидата в компании;
- Сокращение времени**, затрачиваемого на интервью с кандидатами на вакансию продавца;
- Снижение нагрузки** на HR-департамент;
- Снижение затрат **на обучение и адаптацию**;
- Повышение **качества работы** Департамента продаж.

