Maslennikov Maksym



BUSINESS DEVELOPMENT EXECUTIVE, 50 000 ГРН.

1 лютого 2021 Місто: Дніпро

Вік: 44 роки
Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота
Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

Bizdev executive

Clever Business Management (IT), Київ
08.2018 – 09.2019 (1 рік 1 місяць)

Обов'язки:

Product value creation

Agreement with UAE partners to be a presales executive office in a region

Change management

New product market tests

Strategic negotiations

Bizdev Manager

Auto line (B2B оптовая торговля (электроника)), Одесса
02.2018 – 08.2018 (6 місяців)

Обов'язки:

развитие компании в регионе.

business development executive

АВТОБИОГРАФИЯ (B2B опт (автоэлектроника)), Дніпро
09.2012 – 08.2016 (3 роки 11 місяців)

Обов'язки:

Построение региональной компании с нуля и до результата, по заказу инвестирующей компании (национальный оптовый оператор).

За 4 года с нуля до лидера региона с передачей прав и управления заказчику по достижении результата.

Sales advisor

Railway Resistors (B2B спец сплавы и резисторы производство), Харьков
04.2010 – 06.2012 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки:

настройка продаж в средне-восточный регион.

Руководитель продаж, руководитель регионального развития

АвтоАудио Центр Харьков (B2B (автомобильная электроника)), Харьков
03.2006 – 03.2010 (4 роки)

Обов'язки:

рост от менеджера продаж до руководителя отдела продаж и регионального развития.

Настройка продаж компании на территории восточной Украины.

Настройка принципов и стандартов регионального развития

Антикризисное управление

Захват устойчивой доли рынка, отобраной у лидера.

Настройка партнерских сетей

технический руководитель

Инекс пульт (Охранные услуги), Харьков
03.2004 – 03.2006 (1 рік 11 місяців)

Обов'язки:

настройка, пусконаладка пультового оборудования. Найм и обучение диспетчеров. Контроль монтажных работ и подключения к сервису. Контроль работоспособности и обновления оборудования.

За 2 года от монтажника до технического руководителя

Торгово предпринимательская деятельность

Розничная торговля и сервис (Торговля и сервис), Харьков
06.2000 – 03.2004 (3 роки 8 місяців)

Обов'язки:

серия удачных и неудачных предпринимательских инициатив.

Плюс Наемная работа по управлению торговыми точками

Освіта

Self education (Київ)

Спеціальність: Sales and Business Development
повна вища, 09.1999 – По теперішній час (27 років 2 місяці)

Додаткова освіта

• Home MBA

Знання мов

Англійська - Вище середнього
Додатково: B2 - c1

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Experienced pc user
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Организация торговых процессов Team building Работа с графикой Работа с видео Офисное ПО Интернет Брендинг Стратегии выхода на рынок Антикризисный менеджмент Развитие

бизнеса Продажи Планирование этапов развития Аналитика Метрика Проведение презентаций Сопровождение контрактов Переговоры на уровне топ руководства Опыт в созданиии и развитии бизнеса более 10 лет Неоконченное высшее по курсу Телекоммуникации. Пройдено множество курсов по темам: Каналы интернет продаж управление персоналом Индстрия 4.0 интернет вещей Философия 3Д печать SMM Подбор персонала Design thinking Finances Product development