Корж Сергей



МЕНЕДЖЕР, 25 000 ГРН.

11 липня 2023

Місто: Київ

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, віддалена робота

Категорії: IT, WEB фахівці, Телекомунікація та зв'язок, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Опис

ПРОФЕСІЙНИЙ ДОСВІД:

Розвиток нового продукту(послуги) “з нуля”, ведення переговорів на рівні ОПР, пошук клієнтів, проведення презентацій, проведення тренінгів для персоналу, планування роботи відділу, підготовка договорів, досвід роботи с різними відділами(технічний, маркетинг).

ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД:

MS Office / OpenOffice, CRM Redmine/Lotus Notes.

Знання мов:

Англійська – вище початкового. Але готовий активно вчити.

Українська, російська – вільно

ДОСВІД РОБОТИ:

1. **Квітень 2021 р. – Лютий 2022 р.**

ТОВ "АЙ ТІ БІЗНЕС СОЛЮШНС" (Київ)

Керівник проекту

Обов’язки:

- Пошук нових партнерів – холодні дзвінки, відрядження

- Ведення перемовин з ОПР партнера

- Робота з діючими партнерами

- Взаємодія з технічним відділом та відділом розвитку

- Проведення презентацій

- Ведення документації (підготовка та узгодження умов договору)

1. **Червень 2017 р. – Січень 2021 р.**

ТОВ "ДАТА ПРОТЕКШН" (Київ)

Керівник проекту

Обов’язки:

- Пошук нових партнерів

- Ведення перемовин з ОПР партнера

- Робота з діючими партнерами

- Розробка програм лояльності для клієнтів партнера

- Взаємодія з технічним відділом та відділом розвитку

- Навчання менеджерів партнера

- Проведення презентацій

- Ведення документації (підготовка та узгодження умов договору)

1. **Березень 2009 р. - Червень 2017 р.**

ТОВ "Центр технічної підтримки "Доктор Веб" (Київ)

Менеджер проекту

Обов'язки:

- Розвиток направлення антивірусних сервісів (SaaS, Managed Security Services): розробка стратегії продажу послуги (SMB, B2B), ліцензійної політики, маркетингових матеріалів та інше.

- Координування роботы проектної команди, розрабка KPI/мотиваційних програм/регламентів, постановка завдань та контроль виконання планових показників, проведення тренінгів.

- Робота з ключовими партнерами (провайдери, телекомунікаційні компанії/оператори зв'язку, агрегатори, інші IT компанії): продаж та супровід партнерів на усіх етапах надання послуги.

- Проведення перемовин з першими особами компаній.

- Будування ділових довірливих відносин, вирішення інцидентів.

Отриманий досвід та основні досягнення:

- Розвиток проектів "з нуля"

- Проведення семінарів та тренінгів

- Досягнення планових показників проекту: щорічний фінансовий приріст від 7 до 20 %;

у комерційне використання послугою було введено більше 200 партнерів

- Досвід роботи з провідними телекомунікацийними компаніями: Воля, Тріолан, Вега Телеком, Vodafone

- Виведення на ринок нового сервісу "Антивірус Dr.Web для бізнесу" (Managed Security Services) для SMB-клієнтів

1. **Березень 2008 р. - Серпень 2008 р.**

ТОВ "Мотив УА" (продаж CRM систем)

Менеджер з продажу

Обов'язки:

- Робота з ключовими корпоративними клієнтами

- Розробка маркетингової стратегії та планування бізнес-показників

В серпні 2008 р. компанія припинила свою роботу.

1. **Серпень 2007 р. - Березень 2008 р.**

ТОВ "Рітейл Бізнес Проект"

Менеджер з продажу

Обов'язки:

- Ведення перемовин з клієнтами, укладання договорів, контроль виконання договірних зобов'язань, контроль

документообігу та інше;

- Вирішення технічних проблем у корпоративних клієнтів компанії.

1. **Грудень 2005 р. - Липень 2007 р.**

ТОВ НПК “Технотрейд” (розробка, продаж, підтримка комплексних рішенньь для АЗС та нафтобаз)

Менеджер з продажу та підтримки ПО

Обов’язки:

- Продаж ПО та обладнання, ведення перемовин з ОПР клієнтів

- Збірка/Налаштування/Встановлення/Оновлення ПО на АЗС системі

- Консультації та навчання клієнтів роботі з АЗС системою

- Контроль документообігу/ведення звітності

Особисті якості:

Аналітичний склад розуму, вміння працювати з великими об’ємами інформації, відповідальність, добрі комунікаційні навички, активна життєва позиція, генерація ідей.