

# Сафонов Сергей



## РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА АКТИВНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ В СФЕРЕ IT

🔄 19 травня  
2022

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 44 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: IT, WEB фахівці, Керівництво, Робота за кордоном

✓ Перебуваю в шлюбі    ✓ Є діти    ✓ Готовий до відряджень

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

### Досвід роботи

#### Коммерческий директор управления продаж программных решений ( продажа/продвижение TMS-системы собственной разработки)

ЧУП «Белтрансспутник» <https://beltranssat.by/> (IT) Минск, [beltranssat.by/](https://beltranssat.by/) (IT), Київ

05.2021 – По теперішній час (5 років )

#### Обов'язки:

- Разработка бизнес-модели продвижения нового программного решения собственной разработки на рынке Республики Беларусь с последующим развитием продаж на внешних рынках СНГ и ЕС;
- Формирование отдела активных продаж «с нуля»: поиск, найм, адаптация специалистов активных продаж. Разработка системы мотивации и отчетов по основным показателям эффективности;
- Настройка autoCRM. Интеграция с почтой и телефонией. Проработка технического решения для интеграции с мессенджерами и сервисами email-рассылок;
- Участие в разработке маркетинговых мероприятий для продвижения продукта компании – подготовка лендинг-страницы о продукте; email-рассылка информационных материалов для потенциальных клиентов; планирование обучающих мастер-классов для целевой группы заказчиков;
- Выстраивание процессов взаимодействия со смежными подразделениями;
- Личные активные продажи. Ведение переговоров с ТОП-клиентами. Подготовка и проведение презентаций решения на стороне заказчика.

За 8 месяцев работы в компании сформирован отдел продаж и внедрения. Определена группа целевых ТОП-клиентов в регионе Беларусь и запущен процесс активной проработки базы.

Подписаны первые договора на внедрение с ТОП-заказчиками.

По проекту «Е-доставка» [e-dostavka.by/](http://e-dostavka.by/) осуществил полный цикл сделки от поиска ЛПР до подписания договора. Данный проект является крупнейшей сделкой за всю историю компании.

#### Региональный коммерческий представитель по г. Минску ( развитие активных продаж 1С ERP )

ОДО "Юкола-Инфо-Брест" [www.1soft.by/](http://www.1soft.by/) (IT) Минск, [www.1soft.by/](http://www.1soft.by/) (IT), Київ

02.2019 – 05.2021 (2 роки 2 місяці)

#### Обов'язки:

- Поиск и анализ информации о клиентах, формирование потенциальной базы клиентов ( крупные производственные предприятия, холдинги, государственные концерны ).
- Выяснение потребностей клиентов. Переговоры с основными ЛПР - директора, начальники ИТ-отделов, финансовые директора и т.д.
- Организация встреч и презентаций решений в офисе заказчика.
- Подготовка коммерческих предложений, координация специалистов компании при формировании план- графиков и бюджетов проекта.
- Участие в тендерах и переговорах по обсуждению основных условий сделки.
- Развитие заказчика. Допродажа дополнительных программных модулей.
- Взаимодействие с отделом маркетинга: организация и участие в маркетинговых мероприятиях, описание выполненных проектов, наполнение разделов сайта и т.д.

За 2 года работы в компании провел полный цикл сделки от поиска клиента до заключения договора на внедрение со следующими организациями:

- ОАО «МозырьСоль» mozyrsalt.by/ 1000 сотрудников - внедрение 1С ERP. Сумма сделки более 1 млн. \$;
- ЗАО «СберЛизинг» лизинговая компания ОАО «БПС-СберБанк» - внедрение «1Soft: Управление лизинговой компанией»+ 1С Документооборот. Сумма сделки более 50 000 \$;
- ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» 3000 сотрудников - внедрение «1С:Зарплата и управление персоналом 8 для Беларуси». Сумма сделки более 100 000 \$;
- Белорусская цементная компания. bck.by/ . 26 заводов в холдинге - заключение договора на предпроектное обследование с последующим внедрением 1С ERP;
- Управляющая компания холдинга «МИНСК КРИСТАЛЛ ГРУПП» www.kristal.by/ - внедрение "1С: Документооборот";
- Холдинг «ПАССАТ» passat-group.by/ 8 предприятий в составе холдинга - внедрение "1С: Документооборот", сопровождение «1С:Зарплата и управление персоналом 8 для Беларуси»

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

## Коммерческий директор управления продаж облачных сервисов. Организация направления «с нуля»

ООО «Активные технологии» ( ActiveCloud ) Минск, Беларусь, www.active.by (IT), Київ  
11.2014 – 05.2018 (3 роки 5 місяців)

### Обов'язки:

- организация и координация работы отдела продаж РБ; Формирование группы активных продаж «с нуля»;
- обучение новых специалистов активному телемаркетингу;
- личные активные продажи. Ведение сложных переговоров, поддержание и развитие деловых отношений с ключевыми клиентами;
- разработка системы мотивации и контроля персонала, подбор персонала;
- управление и развитие партнерской сети, использующей облачные сервисы в своих проектах; продажи через партнерскую сеть;
- координация отдела маркетинга, участие в презентациях. Личные выступления на конференциях. Участие в подготовке маркетинговых материалов;
- развитие продуктовой линейки компании на основании обратной связи от клиентов. Разработал и вывел в рынок 2 новых продукта – BitrixCloud, Хостинг 1С. Описание страницы о продукте на сайте, продвижение;
- разработка и поддержка регламентов и бизнес- процессов для сотрудников;
- участие в развитии систем CRM, биллинга и автоматизации; Сформировал ТЗ на внедрение CRM Bitrix. Активное участие во внедрении;
- участие в стратегическом и финансовом планировании (бюджетирование);
- обеспечение присутствия компании в информационном поле.

За время работы в компании была полностью перестроена структура отдела продаж. Для всех специалистов была подготовлена и согласована мотивационная карта. Было разработано ТЗ и внедрен CRM Битрикс 24. Для организации более точной аналитики и сегментирования клиентской базы было настроено BI-решение Microsoft Power BI. За 3 года работы отдел активных продаж увеличил общее количество облачных клиентов в 3 раза по сравнению со стартом проекта. За этот период компания ActiveCloud по всем сравнительным показателям стала лидером облачного рынка Республики Беларусь. Результаты работы за период 2014-2019 представлены в инфографике на сайте компании -www.activecloud.by/company/

По итогам закрытого общекорпоративного голосования победил в номинации «Сотрудник года 2015» по всей группе компаний ActiveCloud.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

## начальник отдела продаж

СООО «Системные технологии» ( Холдинг «СТ группа») Минск, www.st.by (IT), Київ

02.2013 – 07.2014 (1 рік 4 місяці)

### Обов'язки:

- Анализ информации о региональном рынке и разработка на основе результатов анализа стратегии по продвижению и продаже продукта на территории РБ;
  - Участие в подготовке необходимых маркетинговых материалов ( буклеты о компании, описание продукта на сайте холдинга, профильных интернет - ресурсах и т.д. );
  - Разработка и реализация маркетинговых мероприятий по продвижению продукта ( организация семинаров для клиентов, email- , почтовая рассылка информационных материалов );
  - Выбор системы CRM. Участие во внедрении. Формирование тех. задания на доработку CRM;
  - Участие в подборе, обучении, адаптации менеджеров отдела активных продаж; Постановка задач менеджерам.
- Контроль исполнения;
- Подготовка тендерной документации;
  - Личные активные продажи. Ведение сложных переговоров, поддержание и развитие деловых отношений с ключевыми клиентами;
  - Активное взаимодействие с дистрибьюторами и представительством Oracle в вопросах активного продвижения сложных программных решений для автоматизации бизнеса;

Заклучил договора на комплексную автоматизацию таких предприятий как ЧП «Дарида», ОАО «Минский маргариновый завод» ( платформа 1С 8,2 ), осуществил первую в РБ продажу лицензий Oracle BI с последующим проектом по внедрению системы для ООО «Табак-инвест». Стоимость лицензий под данный проект составила 400 000 \$.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

## руководитель оптового отдела продаж

ИП «Автоматизированные системы бизнес контроля» ( ASBIS group ) Минск, www.i-store.by (IT), Київ

08.2010 – 12.2012 (2 роки 3 місяці)

### Обов'язки:

- планирование штата сотрудников, подбор персонала и формирование команды, участие в разработке системы мотивации персонала;
- Составление прайса компании. Ценнообразование. Организация рассылки прайс листа на 25000 email по РБ;
- проведение переговоров с VIP-клиентами, составление и заключение контрактов;
- маркетинговые исследования рынка продукции: анализ емкости рынка, конкурентной среды и конкурентных преимуществ продукции;
- написание рекламных статей в журналы, описание основных направлений деятельности компании на сайте, подготовка дизайна и содержания буклета о компании, разработка рекламных акций по сбыту IT-товара;
- инициатива организации «с нуля» нового бизнес - направления в холдинге – абонентское обслуживание компьютерной техники. Поиск и привлечение рук-ля направления. Первичный контроль за стартапом проекта. Участие в подготовке нормативной базы – шаблонные договора, акты выполненных работ;
- опыт продвижения новой IT-продукции - мини-системных блоков и планшетных компьютеров TM Prestigio;
- участие в подготовке и проведении семинаров для клиентов и деловых партнеров. Разработка тематики семинара. Привлечение слушателей;

За 2 года работы был организован реселлер компьютерной техники "с нуля", УТП которого заключалось в возможности формирования комплексной поставки техники для клиента от разных поставщиков. Большинство конкурентов продавали только те товарные позиции, которые были закуплены на склад.

Награжден почетной грамотой холдинга ASBIS «Коммуникатор 2011 года».

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

## Руководитель регионального отдела активных продаж

ИП "Альтернативная цифровая сеть" Интернет-провайдер ТМ "Атлант Телеком", "Шпарки да (IT), Київ  
05.2005 – 06.2010 (5 років 1 місяць)

### Обов'язки:

- Анализ конкурентов и участие в разработке ценовой политики компании;
- Решение оперативных вопросов, связанных с непосредственной деятельностью вверенных сотрудников;
- Контроль за выполнением менеджерами по активным продажам планов по ежедневным контактам с клиентами;
- Подготовка и сдача расчетов заработной платы, включая штрафы и премии, вверенных сотрудников согласно действующей мотивации;
- Оперативное доведение до сотрудников всех нововведений по отделению;
- Разработка и апробирование на практике новых сбытовых технологий;
- Командировки в областные центры Республики Беларусь;

### Награжден почетными грамотами:

- «Продавец года 2006г.»;
- «За активную разработку и внедрение новых сбытовых технологий и высочайшую результативность корпоративных продаж 2007 г.»;
- «Лидер холдинга Атлант-М 2008г.»;
- «Лучший продавец 2009г.»

- ✓ Є рекомендації з даного місця роботи

## Специалист департамента обучения

Консалтинговая группа "Здесь и Сейчас" Минск, www.zis.by (Бизнес-обучение), Київ  
08.2004 – 05.2005 (8 місяців)

### Обов'язки:

- информирование уже имеющихся клиентов о проводимых тренингах и семинарах;
- активный поиск новых клиентов.

## Освіта

### Белорусский государственный экономический университет (Київ)

Спеціальність: правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности, юрист  
повна вища, 09.1999 – 06.2004 (4 роки 9 місяців)

## Знання мов

Англійська - Середній

## Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Обладаю богатым успешным опытом активных продаж сложных IT-решений для бизнеса более 15 лет. Собираетельные профессиональные знания в сфере IT, телекоммуникаций и компьютерной техники; • Опыт заключения крупных сделок с суммами до 1 млн. \$; • Неоднократный опыт создания "с нуля" и управления отделом активных корпоративных продаж до 20 человек; • Выстраивание процессов взаимодействия со смежными подразделениями; • Поиск, найм, обучение, адаптация персонала. Разработка системы мотивации персонала; • Отличное знание внутреннего рынка РБ. Большое количество полезных контактов среди лиц, принимающих решения; • Разработка/доработка логики и стратегии партнерской программы. Выстраивание прочных деловых взаимоотношений с ключевыми партнерами компании; • Опыт организации и проведения маркетинговых мероприятий и использования основных маркетинговых каналов; • Опыт работы с различными CRM-модулями - SAP, Microsoft Dynamics CRM, Terrasoft CRM, 1C CRM, CRM Битрикс 24. Участие в разработке ТЗ и адаптация под требования бизнеса; • Отличные коммуникативные и переговорные навыки. Опыт проведения сложных переговоров на уровне первых лиц; • Способности к выстраиванию долгосрочных личных отношений с крупными корпоративными заказчиками. На данный момент я открыт для новых предложений. В связи с

этим прошу рассмотреть моё резюме на вакансии, связанные с задачами по организации и управлению процессом продаж и продвижения. Готов с нуля сформировать торговое представительство в Республике Беларусь. С удовольствием приму предложение встретиться и рассказать несколько больше о своем опыте работы и возможном потенциале.