

# Maslennikov Maksym

## ★ BUSINESS DEVELOPMENT EXECUTIVE, 50 000 ГРН.

🔄 1 февраля  
2021

📍 Город: [Днепр](#)



Возраст: 43 года

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: Реклама, маркетинг, PR, Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке    ✓ Есть дети    ✓ Готов к командировкам

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

### Опыт работы

#### Bizdev executive

Clever Business Management (IT), Киев

08.2018 – 09.2019 (1 год 1 месяц)

Обязанности:

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 месяцев)

Обязанности:

развитие компании в регионе.

#### business development executive

АВТОБИОГРАФИЯ (B2B опт (автоэлектроника)), Днепр

09.2012 – 08.2016 (3 года 11 месяцев)

Обязанности:

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 года 2 месяца)

**Обязанности:**

настройка продаж в средне-восточный регион.

### Руководитель продаж, руководитель регионального развития

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

**Обязанности:**

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 год 11 месяцев)

**Обязанности:**

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 года 8 месяцев)

**Обязанности:**

серия удачных и неудачных предпринимательских инициатив.

Плюс Наемная работа по управлению торговыми точками

### Образование

#### Self education (Киев)

Специальность: Sales and Business Development  
полное высшее, 09.1999 – По настоящее время (26 лет 6 месяцев)

### Дополнительное образование

• Home MBA

### Знание языков

Английский - Выше среднего  
Дополнительно: B2 - c1

### Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Experienced pc user  
Личные качества, хобби, увлечения, навыки: 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 создании 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