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)

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 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