

Корж Сергей

МЕНЕДЖЕР, 25 000 ГРН.

🔄 11 июля 2023 📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 44 года

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

Категории: IT, WEB специалисты, Телекоммуникации и связь, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Описание

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 напрямлення антивірусних сервісів (SaaS, Managed Security Services): розробка стратегії продажу послуги (SMB, B2B), ліцензійної політики, маркетингових матеріалів та інше.
- Координування роботи проектної команди, розробка 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 ІТ 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 телекомунікаційними компаніями: Воля, Триолан, Beга 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 рішень 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.