

Сафонов Сергей



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА АКТИВНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ В СФЕРЕ IT

🔄 19 мая 2022 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 42 года

Режим работы: полный рабочий день

Категории: IT, WEB специалисты, Руководство, Работа за рубежом

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

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

ЧУП «Белтранспутник» <https://beltranssat.by/> (IT) Минск, beltranssat.by/ (IT), Киев

05.2021 – По настоящее время (3 года)

Обязанности:

- 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 amoCRM. 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/ 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 1C ERP)

ОДО "Юкола-Инфо-Брест" www.1soft.by (IT) Минск, www.1soft.by (IT), Киев

02.2019 – 05.2021 (2 года 2 месяца)

Обязанности:

- 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»

✓ Есть рекомендации с данного места работы

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

ООО «Активные технологии» (ActiveCloud) Минск, Беларусь, www.active.by (IT), Киев
11.2014 – 05.2018 (3 года 5 месяцев)

Обязанности:

- 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.

- ✓ Есть рекомендации с данного места работы

начальник отдела продаж

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

02.2013 – 07.2014 (1 год 4 месяца)

Обязанности:

- 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;

Заключил 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 \$.

- ✓ Есть рекомендации с данного места работы

руководитель оптового отдела продаж

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

08.2010 – 12.2012 (2 года 3 месяца)

Обязанности:

- 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».

- ✓ Есть рекомендации с данного места работы

Руководитель регионального отдела активных продаж

ИП "Альтернативная цифровая сеть" Интернет-провайдер ТМ "Атлант Телеком", "Шпарки да (IT), Киев
05.2005 – 06.2010 (5 лет 1 месяц)

Обязанности:

- 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.»

✓ Есть рекомендации с данного места работы

Специалист департамента обучения

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

Обязанности:

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

Образование

Белорусский государственный экономический университет (Киев)

Специальность: правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности, юрист
полное высшее, 09.1999 – 06.2004 (4 года 9 месяцев)

Знание языков

Английский - Средний

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: • Обладаю богатым успешным опытом активных продаж сложных IT-решений для бизнеса более 15 лет. Собираю 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.