

Иван Петрович Иванов

8-903-***-**-** (моб. тел. с 9.00 до 20.00), E-mail: *****@****.ru

ЦЕЛЬ:

Позиция **Менеджера по работе с партнерами/менеджера по продажам** в крупной компании IT-отрасли, позволяющая применить 7-летний опыт в продажах IT-оборудования, сервисов и услуг в различных секторах экономики (Telecoms, Finance, Manufacturing)

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ:

- Отличные организаторские навыки для выполнения задач в соответствии с приоритетами
- Понимание и способности в корпоративных продажах, включая холодные звонки
- Навыки развития новых рынков
- Способность устанавливать высокие цели, отслеживать прогресс и достигать запланированных результатов в срок
- Способность дифференцировать предложения от конкуренции, основываясь на всех основных ракурсах (функционал, ценообразование, тактика и т.д.)
- Способность к реагированию и тщательное доведение до конца всех инициатив с существующими и потенциальными заказчиками
- Способность последовательно закрывать сделки с помощью эффективных переговоров и управления ресурсами
- Убедительность в общении по телефону и способность к адаптации в решении проблем с помощью различных сценариев
- Тренинги по активным продажам и бизнес-презентации (Гандапас), продажам решений

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ:

06.2009 – н.в. ОАО «***»,** ведущий российский дистрибьютор компьютерных комплектующих, цифровой техники, сетевого и офисного оборудования, www.****.ru

Менеджер по развитию бизнеса (направление Enterprise – сервера, системы хранения данных, работа с партнерами второго уровня)

- Развитие продуктового портфеля по решениям предлагаемых производителями серверных систем и систем хранения данных – HP, DELL, SUN
- Организация встреч на различных уровнях в компаниях-партнерах и заказчиках
- Самостоятельное участие в роли продавца в крупных специализированных проектах по направлению серверы, системы хранения
- Поддержка работы коммерческого департамента, подготовка маркетинговых материалов и контента сайта компании по направлению серверных систем и хранения данных
- Участие в тендерах, организация рабочей группы под конкретную задачу и контроль ее работы, проведение переговоров, поддержание контактов с клиентами, анализ потребностей, ведение отчетности и т.д.
- Обеспечение технической готовности компании, в сотрудничестве с партнерскими организациями, реализовать проект в данном направлении
- Проведение маркетинговых исследований, анализ рынка услуг компании и оценка перспектив развития отдельных направлений
- Участие в маркетинговых мероприятиях (выставках, семинарах, конференциях) с выступлениями, докладами, стендами, представляющими решения компании
- Проведение учебных семинаров по продукции для менеджеров по продажам

Основные результаты и достижения:

- Увеличение продаж партнерам, закупающих серверное оборудование в ОАО «*****», на 30%
- Подготовка salesforce-партнеров к сдаче экзаменов для получения партнерских статусов у вендора
- Перевод порядка 50 партнеров на закупки серверного оборудования через ОАО «*****»

09.2004 – 02.2009 Hewlett-Packard, мировой поставщик технологических решений для бизнеса, организаций и потребителей. www.hp.com

Менеджер по работе с партнерами

- Создание стратегического плана работы совместно с руководителем на полугодие
- Привлечение новых и работа с текущими партнерами в регионах (Поволжье, Юг, Сибирь), а также top-10 партнеров в Москве (Asteros, IBS, Systematica, TOPS BI, R-STYLE, Open Technology, Compuway и др.)
- Сбор и мониторинг данных необходимых для прогноза продаж, отчетность по прогнозу продаж на регулярной основе
- Составление бизнес-планов партнерам по продажам всех продуктовых линеек и контроль за их осуществлением
- Проведение презентаций новых продуктов на совместных мероприятиях партнеров или дистрибьюторов
- Работа в рамках маркетинговых мероприятий
- Разработка предложений для заказчиков в совместных проектах с партнерами (коммерческая часть, участие в формировании технической части предложений)
- Funnel management, Siebel
- Разработка системных проектов, пояснительных записок, формирование спецификаций выполняемых услуг и поставляемого оборудования
- Осуществление контроля проведения работ
- Послепродажная работа с клиентом по продаже дополнительных услуг

Основные результаты и достижения:

- Увеличение объемов продаж партнерами на 150-200% в год в зависимости от направления
- Увеличение числа авторизованных партнеров с 10 до 150 в регионах
- Увеличение присутствия HP в регионах путем увеличения количества партнеров и улучшения их компетенции по четырем специализациям (сервера, системы хранения, принтеры или PC)
- Проведение более 100 презентаций для заказчиков и партнеров на различных мероприятиях HP
- Обучение sales-team партнеров по продуктам HP

08.2001 – 09.2004 ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) – крупнейший оператор мобильной связи www.mts.ru

Менеджер по продажам

- Консультация абонентов по тарифам и услугам в офисе
- Подключение услуг, заключение и активация договоров, а также по другим услугам, предоставляемым компанией
- Урегулирование и согласование вопросов с различными службами (дилерская, финансовая, рекламаций), принятие мер по предотвращению и ликвидации конфликтных ситуаций
- Координация работы и обучение новых сотрудников
- Составление ежедневных отчетов, планирование работы на следующий месяц
- Слежение за правильным исполнением сотрудниками офиса сервисных процедур, за своевременным и четким исполнением распоряжений руководства
- Изучение и передача сотрудникам информации о текущем состоянии сети, тарифной и маркетинговой политике
- Изучение всех служебных документов, а также организация их подготовки и передачи в подразделения МТС для последующего хранения и использования
- Участие в выставках

ОБРАЗОВАНИЕ:

2007 – 2008 Open University Business School, диплом по специальности Professional Certificate in Management

1996 – 2001 Российский государственный университет туризма и сервиса «РГУТиС», факультет «Менеджмент», диплом по специальности «Менеджер организации»

Дополнительное образование:

2006 – 2007 Курсы повышения квалификации по Маркетингу (NIMA-A) при Высшей Школе Экономики (ВШЭ), сертификат EMC (European Marketing Confederation), свидетельство о повышении квалификации

февраль 2006 Тренинг «Принятие решений», Center for Business Skills Development CBSD, г. Москва, сертификат

ноябрь 2005 Тренинг «Навыки презентаций», Center for Business Skills Development CBSD, г. Москва, сертификат

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Знание языков: английский – Upper-Intermediate, немецкий – A2

Навыки владения компьютером: уверенный пользователь, Windows XP/Vista, MS Office 2007, Outlook, PowerPoint, Navision

Сданные тесты и сертификаты HP:

ASP – HP Imaging and Printing Solutions (up to the end 2010) Hewlett-Packard

ASP – HP ProCurve Networking (up to the end 2010) Hewlett-Packard

ЛИЧНЫЕ СВЕДЕНИЯ:

Дата рождения: 08.12.1977

Гражданство: РФ

Проживание и постоянная регистрация: Москва

Семейное положение: женат, есть дети

Готовность к командировкам

Личные качества: самосовершенствование, активность, целеустремленность, постоянное движение вперед

Хобби: велотуризм, фотография, тайчи

Рекомендации предоставляются по запросу

