**Иван Иванов**

**** Москва │ [v@yandex.ru](mailto:v@yandex.ru)

Телефон│ +7 (916) хххх

Директор по продажам, Директор по развитию бизнеса, Руководитель направления по работе с ключевыми клиентами, Технический директор, Руководитель проектов

**ОСНОВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ**

|  |  |
| --- | --- |
| * Управление командами продаж | * Нацеленность на результат |
| * Коммуникация, переговоры, презентации и публичные выступления | * Управление дистрибьюторами |
| * Стратегическое мышление | * Работа с ключевыми клиентами |

**О СЕБЕ**

Я высокопрофессиональный лидер коммерческого подразделения с уникальными знаниями в области продаж, маркетинга и технологий.  
Большую часть моей карьеры я провел в автомобильной отрасли. Я работала в таких компаниях как Castrol, Mitsubisi, Gema motors, специализируюсь на разработке коммерческой стратегии, операционной модели, развитии портфеля продуктов, включая его запуск на рынке, а также на внедрении новых инициатив повышающих эффективность бизнеса.  
Начав карьеру с позиции сервисного консультанта, пройдя ряд позиций в области технологии, управления командами прямых и не прямых продаж в России и Республике Беларусь, управляя сетью дистрибьюторов различного типа и специализации, я с удовольствием делаю свою работу, и стремлюсь в дальнейшем использовать свой опыт в различных направления бизнеса.

**ОПЫТ РАБОТЫ И ДОСТИЖЕНИЯ**

**XX plc, смазочные материалы – Castrol Декабрь, 2008- н.в.**

Москва, [www.castrol.com](http://www.castrol.com). Castrol – лидер на рынке смазочных материалов, подразделение компании BP plc – крупнейшей частной нефтяной компании.

Нефтехимия, Топлива и смазочные материалы, Автомобильные бизнес, Запасные части, Шины.

**Директор по продажам - B2B, Россия и Беларусь. Октябрь, 2019- н.в.**

Подчинение - вице-президент BP  
Количество прямых подчиненных:10  
Обязанности:  
• Разработка и реализация стратегии прямых продаж (ассортимент OEM & FWS) и продаж через сеть дистрибьюторов (ассортимент CVO & Industrial):  
- Выполнение регионального плана продаж, планирование, прогнозирование;  
- Управление портфелем продуктов и ценообразованием;  
- Развитие сети дистрибьюторов, включая коммерческие условия и развитие компетенций сотрудников дистрибьюторов;  
- Переговоры на высшем уровне.  
• Управление и развитие команд продаж и поддержки продаж:  
- Развитие сотрудников, включая разработку персональных планов развития;  
- Постановка кратко- и среднесрочных задач, мониторинг и оценка их выполнения;  
- Мотивация команд, включая неформальные методы взаимодействия.  
• Управление взаимоотношениями с партнерами:  
- Разработка общеканальных и индивидуальных коммерческих условий, бонусных программ и схем товарного займа;  
- Реализация политик E&C, противодействия взяточничеству и коррупции;  
• Управление проектами:  
- Управление контрактным производством, включая перекрестное управление командами поставок и производства, клиентской службой, финансовой и маркетинговой командами;  
- Внедрение методик Agile ;  
  
Основные достижения:  
• Обеспечил рост продаж 2021 год против 2019 - 38%;  
• Заключил контракт с крупнейшим производителем HD техники, что дало увеличение оборота 5% в первый год;  
• Увеличил эффективности и доходности дистрибьюторов до 30%, как результат внедрения новой стратегии работы в канале;  
• В 2021 году наладил полномасштабное локальное производство, что привело к росту оборота на 25%;  
• В 2021 году все сотрудники моего отдела перевыполнили личные KPI по всем составляющим, как результат правильной целеустановки и стратегии продаж.

**Технический директор, Россия и Беларусь. Декабрь, 2017- Октябрь, 2019**

Подчинение - Директор по продажам  
Количество прямых подчиненных:5  
Обязанности:  
• Развитие взаимоотношений c партнерами и потребителями:  
- Обеспечение технической поддержки клиентов и реализация программы технического обучения;  
- Работа с претензиями к качеству в рамках стандартов BP;  
- Разработка технических и маркетинговых материалов - каталогов, лифлетов, подборщиков и т.п.;  
• Работа с штаб-квартирой (Technology, KAMs) в части реализации стратегии развития бизнеса с ОЕМ-партнерами:  
- Выявление зон развития в части технологического лидерства, качества и свойств продуктов с целью расширения и разработки коммерческого предложения с добавленными преимущствами;  
- Полевые испытания продуктов на региональном уровне, включая совместные проекты с ОЕМ;  
• Управление и развитие команды технической продаж:  
- Развитие сотрудников, включая разработку персональных планов развития;  
- Постановка кратко- и среднесрочных задач, мониторинг и оценка их выполнения;  
- Мотивация команд, включая неформальные методы взаимодействия.  
- Программа обучения для сотрудников технической поддержки дистрибьюторов;  
  
Основные достижения:  
• Разработал и внедрил программу дистанционного (вебинары) технического обучения для партнеров и потребителей. Это позволило работать с фокусной аудиторией на ускоспециализированных учебных материалах, сократить время подготовки к проведению тренинга и существенно (до 90%) сократить накладные расходы;  
• Подготовлена и вышла в печать серия статей в ведущих изданиях, серия эфиров на радио (Журнал ABS; Газета АвтоРевю; Радио Маяк), что положительно сказалось на имидже бренда и повысило (до to 15%) количиство позитивных отзывов в сети интернет;  
• Рейтинг удовлетворенности клиентов службой технической поддержки увеличен до 93% (Customers heartbit 2019)  
• В качестве SCRUM-мастера реализовал AGILE проект по разработке и внедрению коммерческого предложения по развитию сети брендированных станций технического обслуживания.

**Менеджер по технической поддержке. Декабрь, 2008- Декабрь, 2017**

Подчинение - Технический директор  
Количество прямых подчиненных:2  
Обязанности:  
• Развитие взаимоотношений c партнерами и потребителями:  
• Обеспечение технической поддержки клиентов и реализация программы технического обучения на территории России, Республики Беларусь, Украины, Казахстана, Киргизии:  
  
Основные достижения:  
• Разработал полностью новый набор учебных материалов;  
• Разработал и реализовал программа полевых испытаний (> 1 млн км), которая легла в основу разработки линейки продуктов с уникальной рецептурой эксклюзивно для рынка РФ;  
• Провел более 300 f2f обучающих сессий в 6 странах (кол-во участников от 10 до 120), что существенно повысило имидж бренда.

**Митсубиши Моторс СНГ Июль, 2008 – Ноябрь 2008**

Москва, [www.mitsubishi-motors.ru](http://www.mitsubishi-motors.ru) Mitsubishi – ведущий японский производитель автомобилей.

**Инженер по гарантии. Июль, 2008 – Ноябрь 2008**

**ООО Гема-Моторс Июль, 2007 – Июль, 2008**

Москва, ООО Гема-Моторс дилер автомобилей концерна General Motors Corporation.

**Мастер приемщик / Инженер по гарантии. Июль, 2007 – Июль, 2008**

**ГКНПЦ им. Хруничева Июль, 2003 – Июль, 2008**

Москва, <http://www.khrunichev.ru/> Центр Хруничева – подразделение Роскосмоса.

**Инженер-конструктор 1 кат. Июль, 2003 – Июль, 2008**

**ОБРАЗОВАНИЕ И КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

**2003 МГТУ им. Н.Э. Баумана**

Жидкостные ракетные двигатели, инженер-конструктор

**Дополнительные тренинги и курсы:**

2022 Управление и мотивация командам, регион EMEA Castrol

2021 Нормы международной торговли Castrol

2021 Реализация политик E&C Castrol

2017 Будущие лидеры BP plc

2012 Навыки презентации, продвинутый уровень Castrol

2008 Финансы для не финансистов Rolf Import

2007 Сервис-менеджер GM Academy

**Языки**

Русский Родной; Английский Продвинутый

42 года, 10 апреля 1980