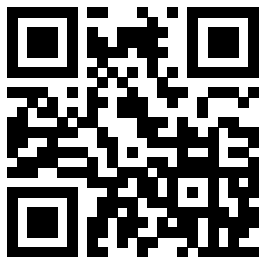
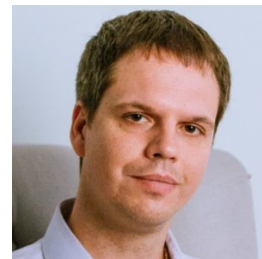


Олег Парфенюк — Менеджер по продажам, менеджер по работе с ключевыми клиентами



- Senior
- Россия, Москва
- 200 000 Р (руб/мес)
- Полная занятость
- Удаленная работа
- Релокация
- Контакт: geeklink.io/cv-35510



Навыки

B2B Продажи, Git, SQL, Английский язык, Ведение переговоров, Основы программирования на C#, Проведение презентаций, Развитие ключевых клиентов, Участие в тендерах.

Опыт работы

• Intelsy

03.2023 - Менеджер по работе с ключевыми клиентами

- Ведение портфеля клиентов, построение долгосрочных взаимоотношений с клиентами.
- Увеличение продаж и повышение рентабельности проектов;
- Заключение сделок с новыми заказчиками.
- Ведение переговоров с заказчиками, онлайн и личных.
- Подготовка и защита коммерческих предложений.
- Ведение документооборота по сделкам, контроль дебиторки.
- Участие в мероприятиях, направленных на развитие портфеля.

Достижения:

Нашел новых клиентов и начал сотрудничество с VK, Datagile (Газинформсервис), Деловые линии, Цифровая индустриальная платформа (Газпромнефть и Цифра).

Сопровождение и увеличение продаж у текущих ключевых клиентов:

Datagile (Газинформсервис) – в 2024г. увеличил количество аутстаф специалистов на проектах клиента с 1 до 20 (увеличение объем продаж x20).

Альфастрахование – +50% в 2024

VK – +50% в 2024

Хофф – начал успешное сотрудничество с Клиентом в 2024г. Вывел первого специалиста.

Сопровождение и увеличение продаж у текущих ключевых партнеров: Орбита (Альфа-Банк), БСС (ГПБ), , Talantlivo, BSL (X5), Extyl, Моризо Диджитал.

• Hoffmann Group

2021-2022 - Менеджер по работе с ключевыми клиентами КАМ

- Развитие и сопровождение партнёрских отношений с российскими и зарубежными ключевыми клиентами (ОАК, Росатом, Технодинамика, АBB, General Electric, Honeywell, John Deere, Schlumberger, Samsung, Volkswagen and others);
- Проведение переговоров и презентация продукта
- Работа в паре с менеджером по продажам в крупном ключевом заказчике
- Повышение лояльности высшего руководства клиентов и выявление возможности для продаж/перекрёстных продаж;
- Организация мероприятий направленных на увеличение числа потенциальных клиентов.

• **BARTEC**

2017-2021 - Региональный менеджер по продажам

- Построение и развитие продаж в регионах РФ;
- Ведение переговоров с партнерами (дистрибьюторы, OEM, проектные институты, подрядчики) и клиентами. Презентация услуг, заключение договоров;
- Участие в тендерах. Подготовка конкурсных предложений, спецификаций;

Достижения

- Развитие партнерской сети. Двукратное увеличение продаж через партнеров
- Развитие отношений с постоянными клиентами: Роснефть, Газпромнефть, Сибур, УГМК-Холдинг
- Знакомство и углубление взаимоотношений с ключевыми лицами (отдел главного энергетика, управление МТО, управление капитального строительства, отдела организации проектирования)

• **Thermon**

2014-2016 - Региональный представитель

- Построение и развитие продаж в Сибири и Дальний Восток;
- Ведение переговоров с клиентами, дистрибьюторами и проектными институтами, презентация услуг, заключение договоров;
- Участие в тендерах. Подготовка конкурсных предложений, спецификаций;

Достижения

- Развитие отношений с постоянными клиентами: Ванкорнефть (Красноярск), Востсибнефтегаз (Красноярск), Ачинский НПЗ, Верхнечонскнефтегаз (Иркутск), Хабаровский НПЗ, Газпромнефть-Восток (Томск), Сахалин Энерджи (Южно-Сахалинск) и др. Знакомство и углубление взаимоотношений с ключевыми лицами (отдел главного энергетика, отдел комплектации, управление материально-технического обеспечения, управление капитального строительства, отдела организации проектирования и др.
- Увеличение продаж в Ванкорнефть с 0 (2013-14гг.) до 130 млн. руб. (2015-16гг).
- Развитие отношений с новыми клиентами: Славнефть-Красноярскнефтегаз (Красноярск), Таас-Юрх нефтегазодобыча (Иркутск), Сибметахим (Томск), Комсомольский НПЗ и др. Развитие взаимоотношений с ключевыми лицами.
- Развитие отношений с проектными институтами: КрасНИПИнефть (Красноярск), ТомскНИПИнефть, НТЦ Роснефть (Краснодар), НИПИ ЭлеСи (Томск).

• **ЗАО "МАГИКРОТ"**

2012-2014 - Менеджер по работе с клиентами

- Разработка маркетинговых активностей
 - Построение и развитие продаж в России и за рубежом;
- Ведение переговоров с клиентами и партнерами, презентация услуг, заключение договоров;
- Организация работы бригады на предприятиях (менеджер на площадке).
 - Участие в тендерах. Подготовка конкурсных предложений, спецификаций

Достижения

- Годовое увеличение количества Заказчиков и объема работ в Сибири на 30%.
- Развитие отношений с постоянными клиентами: Томскнефтехим, Ангарский завод полимеров, Омский НПЗ и др. Знакомство и углубление взаимоотношений с ключевыми лицами (отдел главного механика, отдел главного технолога, управление материально-технического обеспечения, отдел инновационного развития).
- Развитие отношений с новыми клиентами: Ачинский НПЗ, Красноярский завод синтетического каучука, Хабаровский НПЗ, Ангарская нефтехимическая компания.
- Успешная организация работ на предприятиях заказчика.

• **Softline**

2007-2010 - Ведущий менеджер по маркетингу

- Планирование и проведение маркетинговых активностей по программному обеспечению в Москве и странах дальнего зарубежья (для VIP клиентов);
- Ведение переговоров и переписки с партнерами компании по проведению мероприятий (Microsoft, IBM, Intel, Symantec, McAfee, Лаборатория Касперского и др.);

- Анализ целевых аудиторий;
- Формирование актуального содержания мероприятий;
- Продумывание и составление комплексной системы приглашений на мероприятие: пресса, телевидение, Интернет, direct mail, телемаркетинг, выставки;
- Бюджетирование мероприятий;
- Ведение переговоров с туристическими компаниями, туроператорами;
- Анализ гостиничной базы в России и странах дальнего зарубежья;
- Ведение переговоров с рекламными агентствами и контроль изготовления POS материалов;
- Отслеживание маркетинговых программ в базе данных, курирование регистрации потенциальных клиентов;
- Координация участия в событиях партнеров;
- Проведение мероприятий: составление сценария, поиск и продумывание наиболее интересных и эффективных форм проведения, модерирование мероприятия;
- Осуществление отчетности и синхронизация маркетинговых планов с поставщиком.

Достижения

- Организовал и провел первые выездные конференции для VIP клиентов в России и странах дальнего зарубежья (Куба, Вьетнам, Болгария, Чехия, Иордания). Разработал краткое руководство по организации данных мероприятий и обучил сотрудников отдела организации маркетинговых семинаров;
- Разработка и внедрение системы вебинаров. Обучение сотрудников отдела организации маркетинговых семинаров.

Образование

- **Психолог**

Красноярский Государственный Университет
1998/2004

Диплом с отличием

- **Магистратура. Международное гостеприимство и управление в индустрии туризма**

Уэльский Университет, Великобритания
2011-2012

- **Product Manager в ИТ**

GeekBrains
2022-2023

- **Трейдинг на криптовалютном рынке**

Amir Academy
2022

- **LEAN технологии в современном бизнесе**

LEAN.LT (Литва)
2020

- **Тренинг продаж**

Sales Improvement Group (Нидерланды)
2019

Обо мне

Добрый день!

Вашей компании может быть интересен мой следующий опыт и навыки:

- 1) более чем 15-летний опыт работы в B2B продажах;
- 2) 4-х летний опыт работы в ИТ индустрии;
- 3) 12-летний опыт работы с клиентами в сфере Нефтегаз и Нефтехим;
- 3) 8-ми летний опыт удаленной работы;
- 4) свободное владение английским языком.