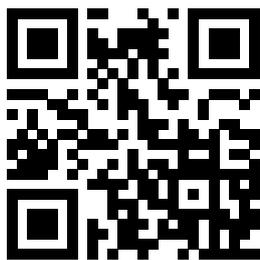


Максим Смышляев — Менеджер по продажам



- Team Lead
- Россия, Москва
- 200 000 Р (руб/мес)
- Контакт: geeklink.io/cv-75989



Навыки

EdTech, Enterprise, HrTech.

Опыт работы

• TalentTech

09.2020/04.2023 - Менеджер по развитию бизнеса сегмента "Enterprise"

TalentTech - IT холдинг, специализирующийся на автоматизации HR процессов.
potok.io

Менеджер по развитию бизнеса сегмента "Enterprise"

- Привлекал и развивал отношения с компаниями крупного бизнеса: РБК 500, крупнейший бизнес РФ, СНГ и Глобальный рынок.
- Участвовал в развитии и оптимизации стратегии продаж:
 - Сегментировал и определял целевую аудиторию продукта: ритейл, промышленность, фармацевтика, АПК;
 - Тестировал гипотезы и использовал продуктовый подход;
 - Выявлял и формировал потребности рынка по модели "Customer development"
- Отвечал за личные продажи:
 - Проводил онлайн и офлайн демонстрации продукта и функциональности для ролей: HRD, Head of recruitment;
 - Совершал проектные продажи по автоматизации рекрутмента и других HR процессов с циклом продаж от 9 мес.;
 - Защищал предложения перед ТОП-менеджментом;
 - Управлял проектами внутри компании;
 - Анализировал процессы клиента и формировал коммерческие предложения;
- Участвовал в развитии команды продаж:
 - Сформировал и внедрил политику продаж, которая повысила эффективность коммуникации с потенциальными клиентами и улучшила взаимодействие внутри команды
 - Обучал новичков продукту и теории HR процессов;
 - Представлял компанию на профильных мероприятиях в качестве спикера и эксперта HrTech
 - Принимал участие в круглых столах по теме HR (Неделя Ритейла 21,22; Секция HrTech);
 - Участвовал в записи видео-курсов для «HR кухня»;
 - Читал лекции по автоматизации HR в РАНХиГС;
 - Выступал на форуме «Фармпробег 2021» в Иннополис и конференциях "Зеленый крест";

Достижения:

- Запустил пилотные проекты и полноценные проекты с компаниями: INVITRO, Русская Медная Компания, Cozy home, Самокат, СТД «Петрович», Inventive retail group и др.;
- Сумма сделок 20+млн.руб.;
- При среднем чеке 3-5 млн.руб.;

• Docrobot

04.2019/10.2010 - Старший специалист по привлечению торговых сетей

Docrobot by E-COM – экосистема сервисов электронного документооборота для бизнеса
www.docrobot.ru

Старший специалист по привлечению торговых сетей

- Привлекал торговые сети: розница, опт, food, non-food, electronic retail, DIY на сервисы EDI и ЭДО;
- Настраивал роуминговые соединения с конкурентами: СКБ «Контур, Корус Консалтинг СНГ, EdiSoft и др.)
- Продавал и внедрял дополнительные сервисы: портал поставщика, электронная транспортная накладная, сервис хранения разрешительной документации, маркировка, ГИС Меркурий);

• Проводил встречи и переговоры с ЛПР и собственниками торговых сетей;

Управлял проектами, согласовывал с отделами разработки и интеграции;

- Организовывал техническую поддержку;
- Мониторил рынок услуг, путем обратной связи от клиентов;
- Мониторил уровень продукта конкурентов;
- Повышал лояльность клиентов компании;

Достижения:

- В первые 3 месяца привлек 3 торговые сети объемом трафика от 30 000 EDI сообщений в месяц и от 3 000 поставщиков;
- Среди них крупнейшие сети РФ в сегменте алкоголь;

Образование

- **Менеджмент организации**

Институт Экономики, финансов и права
2011

Обо мне

Больше 10 лет строю и развиваю B2B продажи от стратегии до реализации. Построил прочные коммерческие отношения крупнейшим компаниям РФ в ритейле, промышленности, банковском секторе, фармацевтике и других индустриях, с 0 до уровня якорных клиентов с выручкой 1 млрд рублей и более; Обучаю новичков отдела продаж. Участвую в разработке курсов для HR. Спикер и эксперт HrTech конференций, вебинаров, эксперт публичных выступлений.

Готов выстроить стратегию продающих подразделений с 0, достигать амбициозные цели с компанией связанной с автоматизацией процессов: HrTech, EdTech, FinTech, TravelTech, IT инфраструктурные решения и др.