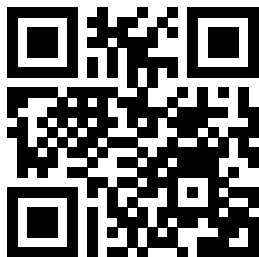


Александр Лидер — Sales&Account manager, Customer success manager



Senior
Germany
2 000 € (евро/мес)
Полная занятость | Частичная занятость
Удаленная работа
Контакт: geeklink.io/cv-89300



Навыки

Account Management, Customer success management, sales.

Опыт работы

- **Ailet**
2021-2022 - Account manager
- **Compass Plus**
2020-2021 - Sales and Account manager
- **IBM**
2010-2019 - Subject matter expert/account advocate

Образование

- **Инженер**
Московский институт коммунального хозяйства и строительства
1997-2003
- **MBA**
City Business School
2020/2024

Обо мне

Здравствуйте!

У меня значительный опыт работы (более 20 лет) в IT-области в российских и иностранных компаниях, с различными продуктами и на разных позициях.

Последнее место работы - аккаунт-менеджер в компании «Ailet» - поставщике SaaS-решений на базе технологии искусственного интеллекта для индустрии розничной торговли, где я отвечал за развитие взаимовыгодного сотрудничества с существующими клиентами и партнерами, а также увеличение дохода компании за счет up-sell и cross-sell продаж вверенным клиентам.

На предыдущем месте работал менеджером по продажам и работе с клиентами в компании «Компас Плюс», которая является международным разработчиком и провайдером программных продуктов в сфере электронных платежей и розничного банкинга. Устанавливал взаимоотношения с потенциальными клиентами и развивал взаимовыгодное

сотрудничество с существующими клиентами – банками из разных стран - Кения, Судан, Ливия, Нигерия, Латвия, Украина, Россия.

До этого работал 8.5 лет в компании IBM в многонациональных командах, консультируя клиентов по различным вопросам с программными продуктами компании.

Глубокие знания в разных областях IT-индустрии, банковской сферы, инновационных технологий. Навыки в продажах, решении проблем клиентов и аналитические способности.

С уважением, Александр Лидер.