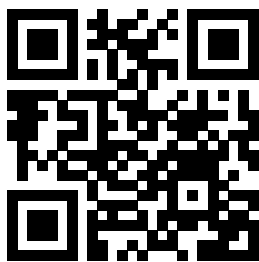


Александр Рюмин — Менеджер по развитию бизнеса ИТ BDM IT



Senior
Россия
150 000 - 250 000 ₺ (руб/мес)
Полная занятость
Удаленная работа
Релокация
Контакт: geeklink.io/cv-93603



Навыки

Agile, Тайм-менеджмент.

Опыт работы

• KITE Solution

16.03.2023 - по н. в. - Руководитель отдела продаж

Глобальная функция: осуществление взаимодействия между Заказчиками и внутренней командой разработчиков путем выстраивания коммуникаций и проработки ИТ-проектов.

Операционный функционал и должностные обязанности:

1. Поиск и привлечение Заказчиков среднего и крупного сегмента (B2B, B2G).
2. Анализ и формирование бизнес-требований заказчика.
3. Анализ инфраструктуры заказчика.
4. Анализ рынка и оценка конкурентоспособности решений.
5. Анализ технических возможностей продукта при постановке определенной функциональной задачи.
6. Организация ВКС (онлайн-встреч) с ЛПР Заказчика для проработки ТЗ, оценки бюджета, кастомизации, рисков проекта.
7. Участие в тендерах, подготовка документации, инженерно-технических расчетов, рисков, коммерческих предложений, согласование сроков внедрения и этапов.
8. Онлайн-демонстрации решения / продукта / сервиса (usability), корректировки ТЗ.
9. Внедрение решений / продуктов / сервисов в ИТ-инфраструктуру Заказчика.
10. Контроль всех этапов коммуникаций, разработки и внедрения.
11. Оперативное внесение корректировок в проекты.
12. Развитие и внедрение дополнительных решений и продуктов внутри Заказчика.
13. Увеличение и расширение каналов продвижения услуг разработки:
 - продвижение сайта, обзвон холодной и теплой базы,
 - личные контакты CIO
 - контакты и коммуникации в соцсетях и профессиональных сообществах
 - участие в конференциях, выставках, meet up

Направления:

- Разработка сайтов, ЛК, корп. порталов, веб-сервисов и мобильных приложений
- Внедрение 1С (ERP, Альфа-Авто 6, Бух, ЗУП), конфигурация, кастомизация, техподдержка
- Внедрение CRM Битрикс24, обучение, техподдержка
- Внедрение системы аналитики Fine BI (вендор Fan Ruan)
- Построение корпоративных хранилищ DWH (DataWare House, озеро данных)
- Тестирование ПО и мобильных приложений (QA)
- Собственный продукт КайтАвто (ИТ-решение для автобизнеса)
- Внедрение системы мониторинга сотрудников (учет рабочего времени, KPI, повышение эффективности и оптимизация ресурсов)
- Заказная разработка софта и приложений (парсеры, мониторинг цен, аналитические сервисы)

Используемый стек команды разработчиков:

Front-end: JS, TypeScript, React, VUE
Back-end: JAVA 8, NET Core, PHP
ETL и DWH: Airflow, Python, SQL, MS SQL, PostgreSQL
BI-системы, дата-аналитика и инструменты:
Fine BI и Tableau, Python, R
Платформы: 1С-Битрикс, Битрикс24 CRM, Битрикс УС, Parcom (собственная платформа)

Проведение групповых вебинаров для ИТ-руководителей Компаний с целью повышения лояльности и узнаваемости бренда, презентация новых продуктов и решений, кастомизация коробочных систем.

Минимальный чек проекта: 1 млн. руб.
Средний чек проекта: от 5 – 10 млн. руб.
Максимальный чек проекта: 20 млн. руб.
Цикл сделки: 1 – 18 месяцев

За время работы привел в Компанию 6 проектов общей стоимостью 67 млн. руб.

Сферы Заказчиков: Ритейл, Производство, Автодилеры
Проекты:
1С ERP, внедрение, интеграция с внутренними системами (сайт, CRM).
Fine BI, Внедрение, построение DWH, интеграция с источниками данных.
Веб-разработка, сайты автодилера, интеграция с CRM, сквозная аналитика.

• ГК АРТИ

10.01.2022 - 01.09.2022 - Ведущий менеджер по продажам B2B

1. Привлечение новых клиентов, расширение клиентской базы, а также работа с действующими клиентами в части развития и продаж услуг ИТ-аутсорсинга.
2. Покопийный сервис (Managed Print Service), поставка печатного и ИТ-оборудования, расходных материалов, комплектующих, программного обеспечения, облачной инфраструктуры).
3. Подбор и оптимизация печати в заказчиках (сокращение затрат на расходные материалы, обновление парка печатных устройств, выезд инженеров по инцидентам, заключение договоров на покопийное обслуживание).
4. Привлечение и развитие заказчиков в регионах.
Поставки ИТ-оборудования, печатной техники и расходных материалов по каналам “параллельного импорта”, а также импортозамещение.

Коммерческий и госсектор (B2B, B2G)

1. Участие в закупках покопийного сервиса и оборудования на тендерной основе, подготовка ТЗ, договоров, калькуляция проектов, сервиса печати и подбор оборудования под потребности заказчика.
2. Нарботана собственная актуальная клиентская база с контактами ИТ-руководителей, Ген. директоров, собственников бизнеса средних и крупных Компаний (коммерческий и гос. сектор)

Чеки: от 500 тыс. – 20 млн. руб.
Цикл сделок: от 2 недель до 3-х лет.

Достижения:
Реализовал проект системы контроля и управления печатью (печать по картам доступа, решение “PaperCut”).
Крупный заказчик в Узбекистане (г. Ташкент)

Также внедрил покопийный сервис, ИТ-оборудование, печатную технику, а также собственную разработку нашей Компании ПО PrintXpert 3.0 (контроль и управление печатью) в ряд подразделений крупной госкорпорации Росатом.

Образование

- **Менеджер**

Дальневосточный Институт Международного Бизнеса
2008/2013

Обо мне

Мой опыт в продажах и ИТ уже более 10 лет.

Хочу решать сложные ит-задачи Заказчиков, делая их бизнес более комфортным и прибыльным.