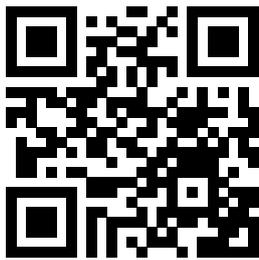


# Артём Гришаев — Business development manager



- Senior
- Россия, Москва
- 250 000 Р (руб/мес)
- Полная занятость
- Удаленная работа
- Релокация
- Контакт: [geeklink.io/cv-114613](https://geeklink.io/cv-114613)



## Опыт работы

### • Madsoft

12.11.2021-26.08.2024 - CBDO

Построение ОП с нуля, сегмент B2B/B2C, проведение аудита ОП, подбор и адаптация сотрудников, обучение, формирование регламентов, скриптов, инструкций, отчетной системы, мотивации МПП, планирование деятельности сотрудников, расчет ЗП.

Поиск и привлечение новых потенциальных клиентов в компанию, также поддержка существующих, ИТ аутсорса (заказной разработки), ведение полного цикла сделки.

Работа с различными отраслями и бизнеса: образование, производство, ИТ, юридические компании, медицина, микрофинансы.

Основные инструменты: LinkedIn, Хабр, Jira, АМОсrm.

### • WMT Group

30.01.2021-02.10.2021 - Business Development Manager

В моем подчинении было 3 менеджера по продажам, также руководит проектной деятельностью, проведение встреч, презентация компании, и полное ведение лида по вопросам сотрудничества.

Помимо этого, в перечень моих обязанностей входило:

Поиск клиентов, через площадки: linkedin, hh.ru, Хабр-карьера.

Работа в CRM системе, ведение клиента по воронке, работа с потребностями прямого заказчика (ведение переговоров), составление рейт-карты, составление презентаций проекта, работа с KAM и project manager, выстраивание бизнес-процессов в организации работы специалистов на проекте. Проведение ежедневных митингов, выявление зон роста коллег, улучшение качества работы специалистов.

### • БизнесМатика

01.08.2018 - 05.08.2020 - Sales manager

Работа в качестве Sales менеджера, key account manager, Hr-менеджера. Работа по модели аутстаффинга. Поиск релевантных cv разработчиков на аутстафф которые подходят по требованиям заказчика, деловое общение с партнерами и клиентами, проведение внутренних скринингов, проведение технического интервью с тим лидом, подготовка необходимых документов для вывода разработчиков (NDA, договор, заявки), работа в CRM системе, заполнение ТЗ разработчиков, поиск новых клиентов, выполнение планов, и соблюдение бизнес-процессов компании.

## Образование

- ПГС

ДВГУПС  
2017-2021

Инженер-строитель

## Обо мне

Имею опыт в продажах более 7 лет, есть опыт, как в B2B так и в B2C секторе. Придерживаюсь активной жизненной позиции, всегда готов взяться за трудную работу и довести ее до конца. Умею работать в команде, готов выслушать объективную критику и принять ее к сведению для укрепления своих менее сильных сторон.

Soft skills:

Поиск и построение коммуникации с ЛПР и ЛВР компаний, на таких ресурсах, как: linkedin, hh.ru, Хабр-карьера.

Hard skills:

Свободно владею такими программами как: potok Microsoft Excel Microsoft Word Microsoft Project AutoCad. различные IP-телефонии такие как MangoOffice. Имею опыт работы в CRM системах, таких как: АМОсrm Битрикс24 а также внутренние crm организаций

Ключевые компетенции:

- Отработка пришедших лидов, а также самостоятельный поиск новых клиентов среди крупных компаний;
- Выход на ЛПР, и сбор требований к ИТ-специалистам на аутстафф: роль, грейд, хард- и софтскиллы, под какой проект и т.д.;
- Выборка кандидатов, подходящих под требования;
- Показ заказчику CV кандидатов, подходящих под его требования; сбор и отработка возражения (обратная связь) от заказчика; договариваться на интервью с понравившимися заказчику кандидатами;
- Организация интервью заказчик-кандидат; сбор обратной связи от заказчика по итогу интервью;
- Ведение договорной работы;
- Работа в CRM;