

# Евгений Шишкин — Head of Sales



- Team Lead
- Беларусь
- 3 000 \$ (дол/мес)
- Полная занятость | Частичная занятость
- Удаленная работа
- Релокация
- Контакт: [geeklink.io/cv-115354](https://geeklink.io/cv-115354)



## Навыки

Автоматизация, анализ, Ведение крупных проектов, лидогенерация, Обучение сотрудников, Построение процессов продаж.

## Опыт работы

### • Inflowave

**Май 2024 / по настоящее время** - Head of Sales

Управление командой из двух Full stack Sales в инфлюенс маркетинг агенстве. Частичная занятость

Обязанности

- формирование гипотезы продаж
- организация лидогенерации по двум каналам и настройка автоматизации по рынкам ЕС и США (Apollo.io, instantly.ai, LinkedHelper.com)
- формирование KPI по лидогенерации для продавцов
- разработка Sales Book и обучение сотрудников
- разработка скрипта онлайн встречи
- контроль и анализ работы сотрудников

Результаты:

- организована устойчивая лидогенерация, дающая 4 звонка в месяц по региону ЕС и 2 по США

### • Инволюкс, ЗАО

**Сентябрь 2023 / по настоящее время** - Head of Bizdev

Развитие международных отношений, регион MENA

Обязанности:

- разработка гипотезы (УТП, целевой клиент, ЛПР) продаж и стратегии поиска клиентов/партнеров
- организация и автоматизация лидогенерации по трем каналам с использованием Apollo.io
- подготовка маркетинговых материалов (презентации, посты)
- разработка sales book (работа с возражениями) и скрипта встречи
- создание и ведение группы в LinkedIn
- организация онлайн и офлайн встреч (командировки), ведение переговоров
- подготовка коммерческих договоров
- анализ результатов и формирование воронки продаж

Результаты:

- холодная лидогенерация принесла более 20 запросов КП
- на текущий момент ведутся переговоры с компаниями из Израиля, ОАЭ и Саудовской Аравии о долгосрочном сотрудничестве

## • SKAdemy.by

**Август 2023 / по настоящее время** - Спикер

Спикер курсов IT/B2B прода «Sales Solution» и IT marketing and leadgen school

читаю лекции по темам:

- организации продаж
- основам лидогенерации
- технический обзор сервисов по автоматизации лидогенерации

Являюсь активным участником ТГ канала на >3500 по теме продаж и маркетинга <https://t.me/itsalesmeetup>

## • DevTools

**Февраль 2023 / август 2023** - Head of Sales

Являлся первым продавцом в аутстафф компании штатом до 15 человек. Ранее компания не продавала свои услуги новым клиентам.

Основные обязанности:

- Пересмотр и разработка УТП + ИСР
- Разработка маркетинговых материалов: презентации, визитки, обложки для соцсетей;
- Организация лидогенерации по СНГ;
- Управление пресейлом;
- Проведение переговоров и подготовка КП;
- Согласование договоров и NDA;
- Участие и мониторинг тендерных закупок (icetrade.by).

Достижения:

- Разработал позиционирование компании, вычленив доменную экспертизу и аутсорс направления;
- Организовал лидогенерацию с использованием средств автоматизации, используя следующие каналы: email, LinkedIn, WhatsApp, Telegram, звонки, выставки;
- Обработал более 1500 холодных лидов за 7 недель, получив 25 заявок, из которых 8 класса «А», 12 класса «В» по BANT квалификации;
- Две заявки класса «А» от Enterprise: аутстафф запрос на 20 специалистов и запрос на разработку ПО под ключ на сумму в 565 000\$;
- Обсудил партнерство с 15+ IT-компаниями в части поставки им стаффинг-специалистов.

## • RocketData

**2022 / 2023** - FullStack Sales, B2B

Реализация лицензий на SaaS-платформу, разработанную для оптимизации работ с геосервисами и отзывами.

Основные обязанности:

- Холодный поиск новых клиентов и работа с базой;
- Проведение онлайн встреч и презентаций;
- Согласование и заключение договоров, контроль дебиторской задолженности.

Достижения:

- Реализовал продажу решения для сети ритейла в 1000 точек продаж в России на сумму >65 000\$, что в 8 раз выше среднего чека по компании;
- За 7 месяцев работы перевыполнил персональный годовой план по поступлению денежных средства на >40%.

## • PROF-IT GROUP

**Key account manager** - 2021 / 2022

Развивал новое в компании направление по продажам лицензий на SaaS платформу от Siemens DISW (LIMS) в нетипичной для работодателя сфере.

#### Обязанности:

- Поиск клиентов и разработка стратегии входа;
- Участие в организации онлайн мероприятий (вебинары);
- Ведение переговоров с клиентом и оркестрация команды пресейла;
- Формирование сводного бюджета проекта, контроль маржинальности и подготовка коммерческих предложений;
- Ведение CRM и работа в ЭДО.

#### Итоги работы:

- Победа в конкурсе на внедрение SaaS платформы Siemens для 13 пищевых предприятий известной группы компаний в РФ. Предварительная стоимость проекта 500 000\$, без учета договора на сопровождения, что дороже предложений конкурентов в 2-4 раза;
- Организовал вебинар по теме LIMS и маркировки пищевых продуктов, подготовив для спикеров темы для выступления и описал ICP компании для подрядчика-колл-центра;
- Подписал сервисный договор на доработку CRM системы для фарм предприятия Беларуси, с ценой на 20% выше средней по компании по данному региону.

## Образование

- **Биология**

БГУ  
2007/2012

## Обо мне

Имею опыт работы на рынках СНГ, MENA, ЕС и США. При взятии проекта в работу (трудоустройстве) выстраиваю свою работу следующим образом:

- 1) Разработка / пересмотр гипотезы продаж (USP, ICP, CPP, каналы продаж, маркетинг и прочее)
- 2) Организую лидогенерацию и автоматизирую процесс с помощью внешних сервисов как Apollo, Instanly, linkedhelper и тд (прогрев домена, базы контактов и фильтры поиска, написание сиквенса, отслеживание метрик и анализ)
- 3) Формализую процесс в виде документов (версионность гипотезы, фильтров поиска, sales book)
- 4) Организываю базу контактов при отсутствии CRM системы, определяю ключевую информацию для ведения клиентов
- 5) Разрабатываю сценарий для онлайн встреч и сопутствующие документы (чек лист для подготовки, скрипт встречи, план презентации, СПИН вопросы, бриф по результату)
- 6) Обучаю сотрудников работе по разработанным процессам и документам, работаю над повышением их навыков общения, продаж и развития клиента (постановка KPI, встречи 1x1, собрания и отчетность, проработка встреч)
- 7) Собираю, анализирую, пересматриваю гипотезу и процессы для формирования воронки продаж, выяснения и улучшения конверсий на каждом этапе.

#### Дополнительные факты:

- 7 раз выводил новые продажи на уровень устойчивой лидогенерации и первых продаж.
- Имею опыт ведения длительных сделок. Самый большой срок - 3 года, сумма контрактов 2M\$
- Работал с ценами в 2-15 раз выше конкурентов. В сфере IT продал ERP SaaS платформу 2-4 раза дороже конкурентов (внутренний тендер). Различия в x15 были в продажах оборудования (35к евро против 3к\$)