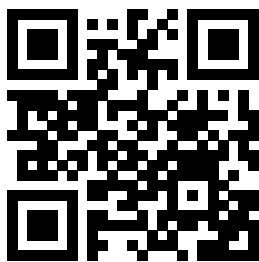


# Марат Авязов — Менеджер по продаже ИТ, ИБ



Senior  
Россия, Москва  
200 000 Р (руб/мес)  
Полная занятость  
Удаленная работа  
Релокация  
Контакт: [geeklink.io/cv-122140](https://geeklink.io/cv-122140)



## Навыки

- Хорошо владею техникой продаж и быстро перевожу новых клиентов (партнёров) в разряд постоянных. - Навыки активного нахождения новых проектов, 1С. - Понимание целей/болей заказчика, CRM, Jira, Trello, выход на ЛПР. - Выстраиваю долгосрочные партнёрские взаимоотношения с партнерами. - Обладаю навыками работы в Confluence, его бизнеса и особенностей. - Генерация идей и приземление продукта под потребности заказчика.

## Опыт работы

### • NFP

**01.10.2023** - Ведущий менеджер по продажам и развитию

- Активный поиск проектов (холодная лидогенерация), выход на ЛПР и ЛВПР с дальнейшим установлением и поддержкой долгосрочных партнерских отношений.
- Продажа сервисов, консалтинга, аутсорсинга проектов ИТ (BI (бизнес аналитика – PIX BI, Visiology), OCR (распознавание текста), RPA (роботизация бизнес процессов) и ИБ (информационная безопасность, кибербезопасность).
- Участие в тендерах на поставку и внедрение ИТ и ИБ решений.
- Ведение и управление сложными проектами, связанных с внедрением нескольких ИТ-решений.
- Анализирование рынка, с дальнейшей проработкой потребностей и подбором продуктов для решения задач заказчика.
- Участие в семинарах, конференциях и других мероприятиях для поиска контактов и продвижения решений компании.

Навыки:

- Хорошо владею техникой продаж и быстро перевожу новых заказчиков в разряд постоянных.
- Навыки активного нахождения новых проектов, выход на ЛПР (звонки, письма).
- Выстраиваю долгосрочные партнёрские взаимоотношения с заказчиками.
- Обладаю навыками работы в Confluence, JIRA, Trello, CRM, 1С.
- Понимание целей/болей заказчика, его бизнеса и особенностей.
- Генерация идей и приземление продуктов под потребности заказчика (в том числе интеграция решений).

Достижения:

- Заключение сделок на продажу ПО и услуг в сферах как строительство, промышленность, ритейл, образование, производство и пр (крупный и средний бизнес).
- Генерация воронки продаж более чем 500 млн. рублей.
- Расширение воронки по новым продуктам на 29%

### • ООО "Руми"

**01.07.2023 по 01.10.2023** - Senior sales lead manager

- Холодный поиск, развитие заказчиков с нулевого цикла продаж (Банки, промышленность, энергетика, фармацевтика, ИТ, производство, фармацевтика, нефтегаз и по.).
- Выяснение и формирование потребности в продуктах компании (RPA, Process Finder).
- Подготовка презентационных/маркетинговых материалов (в том числе написание

программного скрипта под задачи заказчика).

- Участии в выставках, вебинарах, форумах.
- Анализ рынка с дальнейшим внедрением продуктов роботизации.

## • **NeuroCore**

**09.01.2023-01.05.2023** - Ведущий менеджер по продажам и развитию

Менеджер по продажам и развитию бизнеса

- Анализ, поиск, внедрение, изучение перспективных направлений/сфер для внедрения AI, ML (искусственный интеллект, машинное обучение) в B2B бизнес процессы, в партнёрские/клиентские продукты/сервисы.
- Развитие, вывод, упаковка продуктов: костюмная – заказанная разработка программного обеспечения с применением искусственного интеллекта, машинного обучения, видеоаналитики, сложных чат-ботов, автоматизация и внедрение в производственные бизнес процессы компаний технологий AI совместно с командой разработчиков, продуктового отдела.
- Создание маркетинговых материалов (презентации, скрипты, продающие письма).
- Помощь заказчикам в составлении технических заданий.
- Продажа кастомной/заказной разработки ПО.
- Контроль и координация пилотных проектов.
- Анализ конкурентах решений.
- Участие в тематических выставках с продвижением продуктов компании.
- Формированием прайс-листов, коммерческих предложений.
- Изучение, понимание специфики бизнеса и потребности заказчика (порядка 30 направлений) – приземление под продукты компании.

Достижения:

- Проведён глубокий анализ потребностей рынков (развлекательная сфера, партнёрские сервисы, промышленные предприятия, сферы услуг и др.) видеоаналитики (распознавание лиц, автомобильных номеров, СИЗ, распознавание запрещённых предметов в РТУ, кастомных продуктов с применим AI, промышленной, поведенческой аналитики).
- Проведён анализ конкурентных решений.
- Внедрены платные MVP.
- Протестированы гипотезы внедрения продуктов:  
Снижение расходов, улучшение качества оказываемых сервисов, увеличение прибыли предприятий с внедрением искусственного интеллекта, экономическая выгода, окупаемость продукта, срок внедрения и бюджет проекта.

## • **ООО "НТехЛаб"**

**01.07.2021 по 01.09.2022** - Менеджер по продажам и развитию

Активные-проектные продажи (холодные звонки, продающие письма, социальные сети) с привлечение проектов.

- Продажа продуктов (коробочное и заказное ПО) видеоаналитики с применением искусственного интеллекта компаниям B2B сегмента (средний и крупный бизнес), в том числе совместно с партнёрами.
- Внедрение интеграционных решений заказчику, совместно с партнерскими решениями.
- Развитие отношений и поддержка связей с заказчиками, партнёрами.
- Расширение мультиобъектности видеоаналитик в текущих проектах (распознавание лиц, распознавание силуэтов, распознавание автомобилей, производственная аналитика, поведенческая аналитика, маркетинговая аналитика и тд.).
- Проработка, запуск, внедрение новых продуктов совместно с партнёрами на основе продуктов видеоаналитики.
- Анализ и приземление ТЗ заказчика под продукты компании.
- Проработка кастомных решений на базе ИИ под нужды заказчика совместно с продуктовой командой.
- Участие в создании маркетинговых материалов.
- Участие в индустриальных мероприятиях с презентациями о компании и продуктах.
- Формированием коммерческих предложений и участие в тендерных процедурах.
- Контроль за реализацией проектов, координация работы подразделений компании при взаимодействии с партнером и заказчиком.
- Курирование пилотных проектов.

- Ведение продукта компании в CRM системы совместно с партнёрами.
- Работа жалобами и рекламациями.

## • АО "Мобильные видеорешения"

01.03.2020 по 01.03.22 - Менеджер по продажам и развитию

Привлечение новых партнёров, клиентов (холодные звонки, встречи).

- Поиск и подготовка технического решения по организации облачной инфраструктуры.
- Ведение проектов, поиск решений по интеграции облачных услуг видеонаблюдения и видеоаналитики.
- Реализация оборудования (видеокамер, серверов, тепловизоров и т.д.).
- Выявление потребности и решение задач заказчика путём внедрения аналитических модулей (распознавание лиц, подсчёт посетителей, контроль очередей, аналитика касс, распознавание номеров).
- Запуск пилотных проектов
- Анализ имеющих ТЗ заказчика совместно с продуктовым офисом, подготовка коммерческих предложений.
- Работа с жалобами и рекламациями.

Достижения:

- Заключал сделки с чеком до 9 млн. рублей – Реализовал продажу сервиса, видеоаналитики в сферах: строительные компании, сфера развлечений, retail, horeca (осуществил продажу железа, сервиса, видеоаналитики в первый в России магазин без продавца, внедрил умную видеаналитику в конюшни) и т.д., как на прямую с заказчиком, так и совместно с партнёрами.
- Хороший результат по сокращению дебиторской задолженности перед компанией.
- В портфеле имею крупные сделки успешных продаж оборудования и видео-аналитики в сетевой бизнес, на строительные площадки, крупные предприятия как на прямую, так и через партнерскую сеть.
- Способствовал в разработке и внедрение нового видеоаналитического продукта компании.

## Образование

### • Гидрометеоролог

ТашГУ  
2025

## Обо мне

15+ лет в проектных B2B продажах.

Последние 8 лет погружен в продажи и развитие сфер ИТ: видеоаналитика, заказная разработка ПО (в том числе с внедрением искусственного интеллекта и машинного обучения), консалтинг, облачных решений SaaS, VaaS, информационной безопасности для средних и крупных компаний.