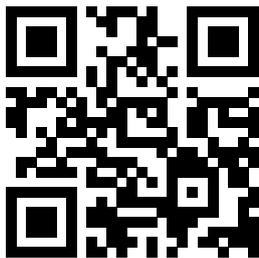


Александр Богданов — BDM / Head of sales



- Team Lead
- Россия, Ижевск
- 110 000 ₽ (руб/мес)
- Полная занятость
- Удаленная работа
- Контакт: geeklink.io/cv-123555



Навыки

Business planning, SaaS, Software Development, Team management.

Опыт работы

• Webstyle studio

Февраль 2019 / Апрель 2020 - Head of sales

Достижения:

- 1) Удалось поднять конверсии в продажу со всех рекламных источников на 20%, путем корректировки рекламных кампаний и регламентов по отработке входящих обращений
- 2) Создание укомплектованной базы знаний, с должностными инструкциями, регламентов, скринкастов, речевых модулей.

Обязанности:

- Руководство командой из 4 менеджеров по продажам.
- Постановка и контроль выполнения плановых показателей (KPI) по продажам.
- Внедрение CRM-системы Битрикс24 для автоматизации процессов продаж и улучшения взаимодействия с клиентами.
- Проведение анализа рынка, конкурентов и потребностей клиентов для формирования уникального торгового предложения.
- Проведение регулярных тренингов и обучающих сессий для менеджеров по продажам.
- Заключение долгосрочных контрактов с ключевыми клиентам.

• Stockwell

Май 2021 / Ноябрь 2023 - BDM / Менеджер по развитию бизнеса

Достижения:

- 1) Реализовал дополнительные услуги (обучение, интеграции, кастомизацию) для клиентов, увеличив средний чек на 12%.
- 2) Выполнил план продаж на 130%, превысив целевые показатели.
- 3) Заключил долгосрочные контракты с 2 ключевыми клиентами (enterprise), обеспечив стабильный доход компании
- 4) Провел более 150 обучающих вебинаров и презентаций для клиентов и партнеров, что увеличило количество успешных внедрений Битрикс24
- 5) Разработал и реализовал стратегию выхода на новый рынок/сегмент, что привело к привлечению более 40 новых клиентов.

Обязанности:

- Контроль и обеспечение качественного клиентского сервиса.
- Сопровождение сотрудников компании клиента по вопросам использования системы.
- Взаимодействие с отделом продаж и маркетингом.

- Работа над повышением среднего чека клиента.
- Разработка плана развития продукта и стратегии его продвижения.
- Участие в ценообразовании и разработке ценовой политики.

• Проектная деятельность

Ноябрь 2023 / Ноябрь 2024 - Head of sales

Реализованные проекты:

- Строительный бизнес (малоэтажное строительство).
- Профессиональная косметика.
- Дистрибьютор завода по производству монолитных дверей.
- Сеть магазинов бытовой техники (Беларусь).
- Интегратор Битрикс24.
- Онлайн школа программирования.

Задачи и обязанности:

Оцифровка процессов и оптимизация конверсий:

- Оцифровка текущих процессов.
- Поднятие конверсий по рекламным источникам.
- Тестирование гипотез.

Управление отчетностью и коммуникацией:

- Ведение регулярной отчетности по спринту.
- Еженедельные собрания с собственниками.
- Ежедневные митинги с менеджерами ОП.

Аналитика и мониторинг:

- Ежедневное отслеживание показателей через дашборды.
- Декомпозиция показателей для анализа.

Исследования и командная работа:

- Исследование рынка и сбор фокус-групп.
- Формирование команды.
- Разработка Customer Journey Map (CJM).

Оптимизация процессов и адаптация:

- Помощь в адаптации новых сотрудников.
- Разработка техники и регламентов обработки входящих заявок.
- Работа с текущей базой клиентов.

Межфункциональное взаимодействие:

- Совместная работа с отделом маркетинга для улучшения качества заявок.
- Взаимодействие с отделом подбора персонала.
- Сотрудничество с производственным блоком.

Отчетность и проектная деятельность:

- Дробная отчетность (день, неделя, месяц).
- Проектная деятельность в CRM:
- Переработка воронок для квалификации.
- Автоматизация процессов в CRM производственного блока.

• DST Global

Ноябрь 2024 / Март 2025 - Project manager

Digital-агентство полного цикла (своя cms с отраслевыми решениями)

Достижения:

- 1) Успешно сопровождал 2 клиентов от этапа привлечения до сдачи проекта, обеспечивая 100% удовлетворенность клиентов и повторные заказы.
- 2) Разработал и внедрил более 30 технических заданий и бизнес-постановок, которые привели к успешной реализации проектов с превышением ожиданий клиентов.
- 3) Организовал работу 7 стейкхолдеров на проектах, обеспечивая слаженное взаимодействие и достижение целей в установленные сроки.
- 4) Создал более 50 прототипов в Figma и Photoshop, которые помогли ускорить процесс согласования и

внедрения функционала.

Обязанности:

- Сопровождение клиентов компании, от этапа привлечения до сдачи проекта.
- Формирование технических заданий и бизнес-постановки.
- Контроль реализации бизнес-постановки (весь цикл от создания ТЗ до реализации функционала в продукте)
- Организация работы стейхолдеров, выделенных на проекты.
- Работа по методологии Agile, Scrum.
- Создание прототипов.

Образование

- **Менеджмент**

Ижевский государственный технический университет им. М.Т. Калашникова
2023

Обо мне

Руководитель проектов с 5-летним опытом в финансовом секторе и 2 годами успешного управления ИТ-проектов. Руководил проектами лидирующих вендоров Битрикс24, задействуя команду и оптимизацию процессов. Эксперт в построении сейлс-команд. BDM, Head of Sales.