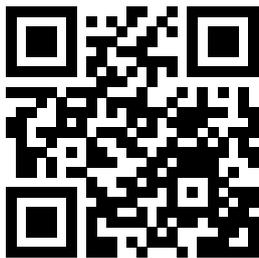


Дмитрий Поляков — Business Development Manager



- Senior
- Россия, Казань
- 250 000 Р (руб/мес)
- Полная занятость
- Удаленная работа
- Релокация
- Контакт: geeklink.io/cv-124876



Навыки

маркетинг, Переговоры, Продажи, Развитие бизнеса.

Опыт работы

• AGIMA

Март 2025 — сейчас - Business Development Manager

<https://www.agima.ru>

- Развиваю направление: «Аутстаффинга it-лидеров, команд и специалистов»
- Управляю полным циклом B2B-продаж. Контролирую финансовые метрики (ARR, MRR, LTV), веду переговоры, разрабатываю бизнес-процессы для автоматизации продаж
- Кейсы <https://www.agima.ru/projects>. Контент-хаб <https://www.agima.ru/blog>

• Имплекс Проекты

Август 2024 — Декабрь 2024 (5 месяцев) - Business Development Manager

<https://implecs.ru>

- Запустил новое направление веб-разработки (PHP, Bitrix/Bitrix24, Java), адаптировал CRM и коммерческие материалы, набрал команду специалистов. Полностью организовал бизнес-процессы для нового направления

• Awelite

Январь 2021 — Июль 2024 (3 года 7 месяцев) - Business Development Manager

<https://awelite.ru>

- Руководил компанией как бизнес-партнер (штат 60+ человек). Фокус: Продажи. Маркетинг. Переговоры. Автоматизация процессов продаж
- Участвовал в запуске стартапа Teta (teta-web.ru)
- ARR(2021 г.) = 35 млн Р
- ARR(2024 г.) = 100 млн Р

• Нэти

Декабрь 2018 — Декабрь 2020 (2 года 1 месяц) - Business Development Manager

<https://i-neti.ru>

- Развил и выделил направление веб-разработки в отдельную компанию «Awelite». Участвовал в запуске продукта Flumi (flumi.ru) и AI&ML (videonumerator.ru)
- Личный ARR(2018 г.) = 20 млн Р
- Личный ARR(2020 г.) = 40 млн Р

- **Правовой Центр «СтройЭксперт 24»**

Январь 2018 — Ноябрь 2018 (11 месяцев) - Менеджер по продажам и работе с клиентами

<https://стройэксперт24.рф>

- Продавал юридические услуги строительным компаниям. Внедрил AmoCRM для автоматизации продаж, разрабатывал маркетинговые материалы и оптимизировал бизнес-процессы
- Личный KPI по продажам = 400 тыс Р в месяц

- **TELE2 Россия**

Апрель 2016 — Июль 2016 (4 месяца) - Менеджер по продажам

<https://t2.ru>

- B2C. Раскрутил новую точку в ТЦ, стабильно выполнял планы продаж
- Личный KPI по продажам = 100 тыс Р в месяц

Образование

- **ТЕХНИК-ПРОГРАММИСТ**

НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ
2015

ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА В ОБРАЗОВАНИИ

Обо мне

☺☺☺.

Уверен за мои конкретные навыки, компетенции, умения и скилы, рассказал мой опыт работы в компаниях

За 7 лет работы Business Development Manager'ом выработал свою систему и подход к управлению продажами, клиентами, маркетингом и бизнес-процессами

Помимо основной профессиональной деятельности, прокачиваю навыки актёра театра: — сценическая речь и ораторское искусство — актёрское мастерство — пластика тела

Иногда выступаю в спектаклях. Не женат, детей нет. Открытый, простой, дружелюбный и общительный человек