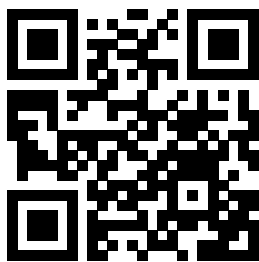


Никита Качановский — Sales manager (it, SaaS b2b) / Bizdev



📍 Middle
📍 Россия, Санкт-Петербург
💰 150 000 ₽ (руб/мес)
📅 Полная занятость
✉ Контакт: geeklink.io/cv-124953



Навыки

amocrm, B2B, Miro, SaaS, Ведение переговоров, выявление потребностей, Генерация идей, Грамотная устная и письменная речь, закрытие сделок, привлечение клиентов, Проведение презентаций, работа в команде, Работа с возражениями, Развитие сотрудников, холодные продажи.

Опыт работы

- **Carrot quest (IT-компания b2b SaaS) - Лидер по автоматизации маркетинга на верхнем уровне воронки. Клиенты: Модульбанк, L`Oreal, Атол.Онлайн, Брусника, Самолет.Плюс, MPSTAT, SkyEng, SkillFactory, Умскулл**

2023 - Менеджер по продажам (Средний) • Sales manager/Менеджер по продажам IT/Digital/SaaS продукта (b2b)

>>>>> КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ:

- Стабильно закрывал сделки на входящих лидах и успешно допродавал проектную работу, увеличив средний чек;
- Затем перешел в команду активных продаж для увеличения объема продаж и работы со сложными сделками на более высокие чеки;
- Улучшил Ideal Customer Profile (ICP), что повлияло на повышение качества лидов;
- На офлайн мероприятиях нахожу лидов через нетворкинг, обходя все мероприятия, стенды и залы (лидген ногами «в полях» — см. портфолио);
- Нахожу на офлайн мероприятиях крупных клиентов, а так же взаимодействую с текущими клиентами по зависшим сделкам, чтобы двинуть на следующий шаг воронки;
- Доработал презентацию в Miro, в результате чего стало возможным оперативно персонализировать презентацию под проект клиента, это повлияло на увеличение конверсии из ДЕМО в следующий шаг;
- Проводил обучение для команды продаж для повышения экспертизы по определенному сегменту клиенту, чтобы повысить конверсию в успешные сделки, зная о способах закрытия болей в этом сегменте;
- Наставничество и передача опыта новым сотрудникам в процессе онбординга.

>>>>> КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ (ОБЯЗАННОСТИ):

- Специализируюсь на продаже лицензий платформы (SaaS) и услуги Внедрения для среднего и крупного бизнеса;
- Вертикали с которыми взаимодействовал: SaaS (FinTech, HRtech, MarTech), eComm, edTech, Недвижимость, услуги b2b;
- Нахожу лидов через Сколково, email выгрузки, Tenchat, Сетка, Telegram, с кастдевов/демо;
- Привлечение новых клиентов через посещение выставок, конференций, мероприятий, где присутствуют ЛПР (нетворкинг без стенда, «ногами в полях»);
- Работа с входящими лидами, средний чек до 500 000 руб.;
- Работа с холодными лидами, средний чек до 2,5 млн. руб.;
- Ведение сделок с Enterprise проектами;
- Работа с тендерными заявками (на платформе bidzaar);
- Подготавливаюсь ко встречам через аудит и поиск информации о лиде/проекте в CRM в прошлых сделках;
- Проведение демо-презентаций в Zoom / Google Meet;
- Во время переговоров (ДЕМО) вытаскиваю из собеседника боль/потребности, персонализирую презентацию, применяю технологию СПИН-продаж;

- Стратегия продаж основана на глубоком понимании продукта и закрытие боли клиента, вместо «впаривания»;
- Отрабатываю возражения: «Дорого», «Ресерчим рынок», «Рассматриваем конкурентов», «Сейчас сильно занят, в огне»;
- Отправляю Follow-up с КП, заточенным под задачи клиента;
- Сопровождаю клиентов по воронке продаж от первого контакта до заключения сделки;
- Активная коммуникация с техническими специалистами для подбора решений и совместного проведения презентаций заказчикам;
- Участие в маркетинговых активностях;
- Ведение отчетности о проделанной работе в AmoCRM;
- Подготавливаю информацию по клиенту и проектам для команд CSM и Внедрения.

• ООО "ДжастКлик.Ру" (b2b SaaS) - автоматизация маркетинговых процессов и воронки продаж для edTech

2014/2023 - Менеджер по работе с ключевыми клиентами / Key Account Manager (KAM) / Пост до тимлида

Обладаю многолетним опытом в управлении клиентскими отношениями и командой, с акцентом на повышение метрик лояльности.

>>>>> На позиции Key Account Manager (KAM):

- Курировал ТОП-20 клиентов по обороту, решая разные задачи: технические, обучение, финансовые, допродажа услуг и повышение тарифа;
- Переговоры с потенциальными VIP-клиентами, презентация возможностей платформы, сопровождение и курирование задачи до окончательного и полного переезда клиента в платформу;
- Удержание ключевых клиентов через персонализированные встречи и неформальные мероприятия (конференции, личные встречи);
- Проведение онбординга для сотрудников клиентов по продуктам компании;
- Вернул бывшего клиента через неформальную встречу, что увеличило оборот платформы;
- Помогал в организации и проведении распродаж и продающих конференций;
- Организовывал продающие вебинары с клиентами платформы, которые являлись лидерами по продажам, на протяжении 1 года. Подписчики платформы оформили счетов по обучающим курсам на сумму 185 000 000 рублей + помощь отделу продаж закрывать сделки;
- Запускал рекламные кампании в Яндекс.Директ (поиск, РСЯ, ретаргетинг) и VK;
- Делегировал задачи по взаимодействию с ТОП-клиентами, сосредоточившись на руководящих функциях и решении сложных задач.

>>>>> На позиции Тимлида:

- Управление отделом в течение 6 лет. Занимался наймом, адаптацией, обучением, подготовкой данных по KPI для выплаты ЗП, увольнением;
- Взаимодействие с продакт-командой для улучшения платформы;
- Разработал и внедрил кадровую воронку найма, что обеспечило средний срок работы менеджера в компании — 2 года;
- Сократил расходы отдела технической поддержки на 20% без потери качества обслуживания;
- Снизил нагрузку по звонкам на 30%, настроив робота (IVR) в Mango;
- Повысил работоспособность и мотивацию команды, распределяя задачи с учетом сильных сторон сотрудников;
- Обновил и подготовил документацию (ISO 9001) в корпоративной базе знаний для повышения эффективности работы отдела;

• ООО "Эксперт" (приходящий системный администратор)

2008/2014 - Системный администратор

- Обслуживал более 150 рабочих станций, 15 серверов, 10 юридических лиц;
- Консультировал клиентов по техническим вопросам и программному обеспечению. Подбирал ПО под задачу клиента, согласование счетов на оплату;
- Занимался настройкой рабочих станций «под ключ» (сборка, установка ОС, установка и настройка ПО, ввод в локальную сеть);
- Обучал клиентов основам безопасности и пользованию ПО под задачу;
- Согласовывал ТЗ на монтаж локальной сети, производил монтаж;

— Настраивал серверное ОС (сборка, настройка, бекапы);

Образование

- **Стратегический менеджмент**

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
2009/2012

- **Менеджмент**

СПбТКУиК
2006/2009

Средне-специальное

- **25-й час. Руководство по управлению временем**

Мрочковский, Парабеллум
2021

- **Руководитель и сотрудники: как выстроить эффективную работу**

Нетология
2022

- **Продажи и переговоры**

Сергей Азимов
2023

- **Как продавать технологии большим компаниям**

Борис Николаенко
2024

- **Отдел маркетинга и продаж на нейросетях**

Руслан Гамзатов
2025

- **Настройка Яндекс.Директ**

Никита Строков
2019

- **Как запустить группу с нуля и получить первые продажи**

SMM Академия
2018

- **Таргетинг Вконтакте от А до Я**

Дырза Александр
2018

- **Таргетинг Вконтакте, Яндекс.Директ, Идеальный landing page**

Convert Monster
2015/2017

Обо мне

Более 10 лет посвятил SaaS B2B, был на разных позициях от поддержки и КАМа, до руководящей должности. Затем реализовал себя через продажи, привлечение клиентов в холодную через мессенджеры, соцсети, офлайн мероприятия.

Знаю основы digital-маркетинга: b2b воронка, метрики, инструменты работы с трафиком. Стремлюсь к лидерству в отделе.

Регулярно обучаюсь. Например, последние прочитанные книги по продажам: Борис Николаенко: Как продавать технологии большим компаниям / Сергей Филиппов: Деловые терки. Переговорология.

Открыт к командировкам и офлайн-встречам с текущими клиентами для укрепления долгосрочных отношений и поиска новых лидов.

О чем еще не рассказал:

- Нашел 10+ **Enterprise** клиентов и лидирую сделки по ним (цикл сделки 6+ месяцев, чек 3 млн.+);
- **AI:** Использую **ChatGPT** в качестве помощника в продажах;
- Поиск и работа с подрядчиками на фрилансе под задачи проектов;
- **SMM:** С нуля создал и оформил паблик в ВК на услуги (ПП торты на заказ) и настроил таргетированную рекламу + доставку тортов;
- **Digital:** С нуля разработал лендинг на услуги приходящего системного администратора + настроил Яндекс.Директ и получил первых клиентов;
- Женат (более 12 лет вместе), отец (дочке 6 лет);
- Не курю, обливаюсь холодной водой;
- Печатаю вслепую;
- Обучаюсь в школе закадровой озвучки для постановки голоса и качества речи.

Применял(-ю) в рабочих задачах:

- Созвоны: Google.Meet, Zoom, Яндекс
- CRM (amoCRM, YouGile, Trello, TP, Redmine)
- Онлайн-чаты: CarrotQuest, Jivo, Intercom, VK
- Командные чаты: Slack, Discord
- Телефония: Mango, Zadarma (Novafon)
- HelpDesk: Каяка, OTRS
- Нейросети (GPT, Leonardo)
- Adobe Photoshop
- Конструкторы лендингов: JustClick, Tilda
- Рассылка и боты: JustClick, BotHelp, Senler
- Key collector (для сбора ключей) + Директ Коммандер Яндекса.

Свяжитесь со мной, чтобы обсудить подробнее, как мы вместе заработаем больше денег и увеличим количество клиентов.