



Вьюговский Артём Валерьевич

Мужчина, 38 лет, родился 13 октября 1985

+7 (927) 0014100 — предпочитаемый способ связи • с 09 00 до 22 00

inetemka@gmail.com

ICQ: 231756

Skype: rundl132

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/inetemka/>

Другой сайт: <http://www.iartem.ru/>

Проживает: Самара, м. Российская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Региональный менеджер

100 000

₽

Специализации:

— Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 11 лет 11 месяцев

Октябрь 2022 —
настоящее время
1 год 3 месяца

Softline

www.softline.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Key Account manager

- Выстраивание долговременных, доверительных и лояльных отношений с ключевыми заказчиками (крупный бизнес). KEY-A.
- Продажа комплексных инфраструктурных IT-проектов, ПО и оборудования.
- Анализ инфраструктуры и бизнеса компаний, генерация проектов на основании полученных сведений
- Проведение встреч и переговоров с ЛПР, консультирование, бюджетирование, подготовка коммерческих предложений, участие в конкурсных процедурах.
- Работа в команде с pre-sale специалистами для продвижения проектов и услуг компании.
- Проведение презентаций, общение с первыми лицами компании, поддержание и развитие долгосрочных партнерских отношений.
- Опыт подготовки коммерческих предложений, технических заданий и презентаций
- Участие и подготовка к торгам по 223-ФЗ, 44-ФЗ.

Ноябрь 2021 —
Июнь 2022
8 месяцев

METTLER TOLEDO

www.mtrus.com

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование и станки для добывающей, энергетической, нефтегазовой и химической отрасли (продвижение, оптовая торговля)
- Медицинское, диагностическое оборудование, инструменты (производство)
- Оборудование для пищевой промышленности, упаковки и хранения (продвижение, оптовая торговля)

Региональный менеджер по продажам лабораторного оборудования

Продажи лабораторного оборудования на территории ПФО.

Компания прекратила своё присутствие на Российском рынке.

- Проектные продажи
- Участие в торгах по 223 ФЗ, 44 ФЗ
- Предложение решений по вопросам лабораторного взвешивания, титрования, определения плотности, рН-метрии, спектрофотометрии и т.д.
- Продвижение и реализация лабораторного оборудования через презентации в очном формате и в формате видеосвязи, демонстрации и испытания в лаборатории заказчика...
- Составление и корректировка технических заданий под необходимые задачи заказчика.
- Переговоры на всех уровнях принятия решений.
- Продвижение собственного бренда Mettler Toledo в регионе продаж
- Активный поиск новых клиентов, работа с потерянными клиентами.
- Развитие действующей клиентской базы.
- Участие в электронных торгах.
- Выполнение плановых показателей.
- Отчетность.

Из достижений за прошедшие 5 месяцев, это успешное прохождение испытательного срока в рамках которого были задачи по количеству очных встреч, проведении демо-мероприятий, поиск новых заказчиков, изучение сложного ассортимента компании и услуг.

Август 2016 —
Ноябрь 2021
5 лет 4 месяца

Техноавиа, ООО

Самарская область, www.technoavia.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)

Менеджер активных продаж

- Проектные продажи спецодежды, спецобуви и различных СИЗ
- Предложение решений по вопросам Охраны Труда на производстве
- Продвижение и реализация спецодежды и средств индивидуальной защиты через презентации, испытания, выставки.
- Обучение сотрудников на производствах правильному использованию СИЗ, презентация новинок и тенденций в области Охраны Труда, решение проблем связанных со средствами индивидуальной защиты на производстве.
- Переговоры на всех уровнях с лицами принимающими решение.
- Продвижение таких брендов как (ЗМ, UVEX, Ansell, DuPont, Vento, Cofra, Pezzol, Sievi)
- Активный поиск новых клиентов.
- Развитие действующей клиентской базы.
- Участие в электронных торгах по 223 ФЗ, 44 ФЗ.
- Выполнение плановых показателей.
- Отчетность.

Личный оборот по клиентской базе 124 млн. руб за 2021 год. План выполнен на 100% к концу октября 2021. Прирост за 2021 год 20%.

Апрель 2015 —
Август 2016
1 год 5 месяцев

Кратон

Самара, www.kraton.ru/

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (продвижение, оптовая торговля)

- Промышленное, бытовое электрооборудование и электротехника (продвижение, оптовая торговля)
- Промышленное, бытовое электрооборудование и электротехника (производство)

Начальник оптовых продаж

- организация деятельности отдела оптовых продаж.
- управление коллективом из 10ти сотрудников.
- регулирование мотиваций сотрудников отдела продаж.
- обучение сотрудников.
- планирование продаж.
- постановка целей и задач отдела.
- анализ территорий.
- Опыт взаимодействия с дистрибьюторами (sell-out в локальных сетях).
- изучение деятельности конкурентов.

Достижения: Организация команды менеджеров по продажам, как следствие выполнение плановых показателей.

Июнь 2011 —
Октябрь 2014
3 года 5 месяцев

САМСОН, ГРУППА КОМПАНИЙ

Самара, www.samsonopt.ru

Товары народного потребления (непищевые)

- Посуда, свет, товары для дома (продвижение, оптовая торговля)
- Бытовая химия, парфюмерия, косметика (продвижение, оптовая торговля)
- Мебель (продвижение, оптовая торговля)
- Товары для детей (продвижение, оптовая торговля)
- Канцтовары, расходные материалы (продвижение, оптовая торговля)

Региональный менеджер

- Развитие существующей клиентской базы, поиск новых клиентов.
- Расширение дилерской сети,
- Обучение клиентов-дилеров, помощь в построении отдела продаж(подбор персонала), обучение руководителей.
- Проведение презентаций. Совместное проведение маркетинговых акций.
- Прямые продажи товаров для школы и офиса (B2B).
- Опыт взаимодействия с дистрибуторами (sell-out в локальных сетях)
- Многоуровневая отчетность, еженедельная, ежемесячная, ежеквартальная и годовая отчетности о развитии региона.
- Заключение и пролонгация договоров от первого лица. Сбор и проверка необходимого комплекта документов для заключения, пролонгации договора.
- Анализ рынка конкурентов, анализ продаж, отгрузок. Планирование продаж и отгрузок.
- Отслеживание дебиторской задолженности. Работа с должниками. Совместная работа с судебными приставами исполнителями по вопросу взыскания долгов.

Достижения: Увеличение общего оборота за год на 40% по отношению к прошлому году. Расширение клиентской базы на 30%.

Образование

Высшее

2009

Московский педагогический государственный университет, Москва

химии и биологии., преподаватель химии и биологии

Повышение квалификации, курсы

2019

ЗМ

ЗМ Россия и СНГ, Ключевые навыки личной эффективности в бизнесе

2019	Прямые продажи Барина Ольга, Навыки прямых продаж
2014	Тренинг прямых продаж Офисная Планета, продажи B2B
2012	Активные продажи Самсон, Продажи B2B
2010	Холодные звонки, или как сделать предложение от которого трудно отказаться. MAESTRO, сделка по телефону
2008	Курсы ЗДМ в компании X5 ритейл групп X5 ритейл групп, отсутствует

Ключевые навыки

Знание языков Русский — Родной
Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки Управление продажами Активные продажи Управление персоналом
Руководство коллективом Навыки презентации Развитие бренда
Проведение презентаций B2B Продажи Управление командой
Региональное развитие

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Дополнительная информация

Рекомендации Самсон-Самара
Коковин Андрей Михайлович (начальник отдела продаж)

Кратон
Еремичев Андрей Валерьевич (Руководитель обособленного подразделения)

Mettler Toledo
Ольховик Анна (Менеджер по персоналу)

Обо мне

- Имею опыт работы с дистрибьюторами и дилерами.
- Опыт работы с конечными потребителями в промышленной сфере(заводы, фабрики...)
- Умею работать в команде и получать удовольствие от результатов взаимодействия со всем коллективом! Есть хороший опыт в подборе персонала, создании команды прямых продаж.
- Успешный опыт руководства небольшого коллектива менеджеров активных продаж из 5ти человек.
- Понимаю как работать с крупными сетевыми ритейлерами, традиционной розницей, большой опыт в проектных продажах сложного продукта.
- Разбираюсь в компьютерах и компьютерных технологиях на уровне продвинутого

пользователя. Умею работать с базами данных, виртуальными машинами, создавать компьютерные сети, устанавливать драйверы и принтеры.

- Есть портфолио созданных мной и работающих по сей день сайтов. Например <http://www.iartem.ru/>

- Активный пользователь различных операционных систем (Linux, Windows, MacOS X). Имею опыт создания презентаций в MS Power Point и Keynote с практикой выступлений перед аудиторией.

Уверенный пользователь ПК, MS Office, Excel формулы практически любой сложности, макросы, графики, диаграммы;

Работа и понимание логики в любых программных продуктах не доставляет трудностей.(SAP, 1C, Битрикс 24, WareHouse, R-Keeper...).

Профессионально занимаюсь несколькими видами спорта: волейбол, настольный теннис. Увлекаюсь аквариумистикой.