

Быстро поднимаю B2B продажи



Николай Воробьев

19 лет опыта увеличения дохода IT и B2B компаний

Ориентирован на быстрый рост продаж за счет их систематизации, оптимизации и масштабирования

Проектная или постоянная работа в качестве директора по продажам, маркетингу и развитию бизнеса

Готов к релокации или удаленной работе. Сейчас во Львове.

+38 (063) 764-5668

me@nickvorobiov.com

Skype: [nickvorobiov](https://www.linkedin.com/in/nickvorobiov)

<https://www.linkedin.com/in/nickvorobiov>

Опыт

19 лет опыта B2B продаж в IT (SaaS & enterprise software, software development), digital-маркетинге, бизнес-консалтинге

16 лет управления коммерческими отделами до 70 человек

14 лет консалтингового / тренерского опыта

10 лет опыта продаж на англоязычные рынки (северная америка, европа, ближний восток, азия)

10 лет опыта продаж в сфере IT (закрытые сделки до \$1 млн)

10 лет в стартапах (3 стартапа – IT SaaS, digital-маркетинг и образование)

8 лет разработки программного обеспечения (Python, JavaScript, SQL, API)

7 лет бизнес-аналитики и оптимизации процессов

6 лет построения дилерских / партнерских сетей

6 лет опыта B2C продаж SaaS, бизнес-консалтинга, тренингов и онлайн-образования

5 лет опыта digital-маркетинга

Навыки

- Реализация полного цикла привлечения клиентов от лидогенерации до подписания контракта и последующих апселлов
- Разработка и реализация плана подъема продаж
- Стандартизация, оптимизация и масштабирование отдела продаж
- Оперативное руководство коммерческим департаментом (продажи, маркетинг, партнерство), организация эффективной работы команды, соблюдение бюджета, выполнение плана, достижение KPI и целей по выручке

- Оптимизация и масштабирование потока входящего трафика / лидогенерации
- Запуск продаж нового продукта / направления, вывод продукта на новый рынок
- Создание отдела продаж и маркетинга с нуля и развитие существующего
- Подбор и обучение персонала, создание систем мотивации, профиля должности, систем адаптации, обучения и контроля качества
- Личные продажи, презентации и переговоры
- Построение и развитие дилерской сети

Проекты и достижения

с марта 2019

Удаленно

Проектная работа

NDA, Консалтинг в развитии продаж для различных компаний на контрактной основе

- Запустил продажи B2B SaaS продукта с нуля для сингапурского продуктового стартапа, разработал и протестировал варианты воронки поиска и привлечения клиентов, холодные емейлы, фоллоуапы, скрипты презентации продукта в сообщении и по телефону, лично провел переговоры и привлек первых клиентов из LinkedIn
- Провел аудит системы маркетинга и продаж для украинской IT Outsourcing компании, выявил слабые места и возможности, разработал рекомендации и стратегический план развития маркетинга и продаж
- Нашел партнеров для B2B туроператора в Швейцарии и Малайзии, летал в Куала-Лумпур на переговоры с партнерами на английском языке

с апреля 2020

Удаленно

Директор по продажам группы компаний

Управляющая компания группы, Управление многопрофильными активами, развитие бизнеса, IT

Создал партнерскую сеть — разработал стратегию привлечения партнеров, обучающие материалы для партнеров, коммерческие предложения, нашел и привлек 37 партнеров

Разработал план подъема продаж на 3 месяца и обеспечил его выполнение

Разработал контрольные показатели по продажам и маркетингу (KPI) и автоматизировал их расчет

Стандартизировал работу отдела продаж, разработал и внедрил регламенты и инструкции

Разработал маркетинговую упаковку продукта — коммерческие предложения, product sheet, продающий сайт

октябрь 2016
декабрь 2019
Удаленно

Директор по продажам и маркетингу

ISOACH LLC, Агентство digital-маркетинга

Разработал и запустил новые продукты — проанализировал рынки, разработал портреты целевой аудитории, УТП
Разработал ценовую и скидочную политики
Разработал коммерческое предложение, лендинг и автоматическую воронку продаж
Разработал воронку, скрипты и обучающие материалы для продавцов, систему мотивации
Разработал стандарты и регламенты работы маркетологов, таргетологов, копирайтеров, верстальщиков и СММщиков, тексты вакансий и тестовые задания для их подбора
Создал и наполнил удаленный отдел продаж с нуля (5 человек) и удаленный отдел digital-маркетинга (20 человек)
Разработал 12 шаблонов автоворонок продаж, по которым построил более 300 воронок для клиентов
Запустил более 1000 рекламных кампаний в соцсетях
Запустил рекламную кампанию, которая привлекала по 150 лидов в день по 15 центов за лид
Внедрил систему сквозной аналитики маркетинга и продаж и систему автоматического контроля за индивидуальными показателями каждого менеджера по продажам

декабрь 2009
октябрь 2016
Санкт-Петербург

Директор по продажам и маркетингу

ООО Реальность, Бизнес-коучинг и тренинги личностного роста

Разработал и реализовал стратегии маркетинга и продаж
Открыл 6 региональных и 3 международных представительства компании, нашел партнеров в 24 городах
Вывел компанию на международный рынок — Германия, Чехия, Украина
Выступил более чем на 100 живых мероприятиях, проводил презентации со сцены на аудиторию до 1200 слушателей, продающие вебинары до 500 слушателей, был ведущим на 3 телевизионных проектах
Руководил отделом продаж из 70 человек

июнь 2004
ноябрь 2010
Москва

Директор по продажам

ООО Дасофт, Разработка программного обеспечения и системная интеграция

Провел реформу отдела, разделил универсальных менеджеров на Lead Generator, Telemarketing, Sales и Account Managers
Стандартизовал работу отдела продаж — разработал и внедрил бизнес-процессы в продажах, скрипты продаж, регламенты работы менеджеров
Развил отдел продаж с 3 до 18 менеджеров (1 leadgen, 7 telemarketing, 7 sales и 3 account managers)
Создал с нуля отдел телемаркетинга (колл-центр) из 7 человек,

разработал скрипты, нанял и обучил сотрудников
Запустил продажи 3 новых продуктов
Вывел компанию на новый рынок (enterprise)
Создал филиал с нуля
Создал партнёрские отношения с управлениями здравоохранения 5 округов Москвы
Захватил 25% рынка поликлиник Москвы с продуктом для автоматизации отдела кадров
Увеличил продажи компании в 4 раза за 100 дней
Заключал контракты на сумму до \$1 000 000

Высшее образование

- 2005 Специалист коммерческой логистики
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов
Факультет Коммерции и маркетинга
- 2000 Финансовая и бизнес-математика
Технический Университет Мюнхена, Германия
Обучение 1 год

Сертификаты и курсы

- 2019 Продажи как система, БМ Институт
- 2004 Мастер-практик Нейро-Лингвистического Программирования,
Московский Центр НЛП
- 2001 Microsoft Certified Systems Engineer (MCSE), Microsoft

Знание языков

Английский — свободный (могу вести переговоры и тренинги)
Русский — родной
Немецкий — средний
Украинский — средний

Личные качества

Самостоятельный и ответственный
Ориентирован на результат, думаю и говорю цифрами
Не боюсь трудностей, способен действовать в условиях неопределенности
Гибкий, быстро учусь и развиваюсь
Активный, бодрый и энергичный
Позитивный, нравлюсь людям, имею здоровое чувство юмора и располагаю к себе, харизматичный, душа компании
Люблю достигать крутых результатов