



Лебедев Сергей Владиславович

Мужчина, 53 года, родился 9 мая 1971

+7 (916) 2000565

mobile@kudesnik.net — предпочитаемый способ связи

ICQ: 32244445

Skype: kudesnik.net

Проживает: Москва, м. Филатов луг

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Pre-sale Manager

Специализации:

- Программист, разработчик
- Менеджер продукта
- Руководитель проектов
- Технический писатель
- Специалист технической поддержки

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 30 лет 8 месяцев

Июль 2022 —
настоящее время
2 года

ГИГАНТ-Компьютерные системы, ООО

Москва, www.gigant.pro

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

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

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (продвижение, оптовая торговля)
- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (производство)
- Промышленное, бытовое электрооборудование и электротехника (продвижение, оптовая торговля)

BDM по печатному направлению

Создание с нуля (от анализа ситуации и постановки задачи до реализации на PHP+MySQL) и масштабное развитие внутренней информационно-справочной системы, позволяющей автоматизировать множество процессов компании, изначально по направлению печатного оборудования, а впоследствии и производственно-технического подразделения компании.

Взаимодействие с компаниями-исполнителями по вопросам создания ТЗ и реализации проекта интернет-магазина на корпоративном сайте компании.

Активное участие в процессе интеграции IT систем компании (Битрикс24, 1С) с разрабатываемым информационно-справочным порталом и интернет-магазином.

Интеграция API поставщиков в собственную информационно-справочную систему.

Разработка универсальной модели конфигуратора печатного оборудования и калькулятора стоимости печати для реализации в интернет магазине с реализацией основных модулей этих моделей в собственной информационно-справочной системе.

Создание контента для корпоративного сайта (статьи, истории успеха, типовые решения) по печатающей технике и технологиям, а также ведение ленты новостей.

Экспертная проработка технически сложных проектов печатного направления с интеграцией систем управления печатью, а также с учётом технических особенностей работы заказчиков.

Июль 2021 —
Июль 2022
1 год 1 месяц

ГИГАНТ-Компьютерные системы, ООО

Москва, www.gigant.pro

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

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

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (продвижение, оптовая торговля)
- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (производство)
- Промышленное, бытовое электрооборудование и электротехника (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель товарного направления

Управление деятельностью направления.

Планирование продаж печатающей техники.

Взаимодействие с отделами продаж по проектам с печатающей техникой. Техническая экспертиза проектов.

Создание внутренних баз знаний и методических рекомендаций для сотрудников по направлениям MPS и сервисного обслуживания печатной техники.

Разработка системы синхронизации данных с базами поставщиков для сотрудников направления.

Разработка печатного раздела на корпоративном сайте компании с уникальным функционалом подбора оборудования, конфигуратора и расчёта цены отпечатка.

Ноябрь 2020 —
Июнь 2021
8 месяцев

ООО "Леком"

Москва, lekom.ru/

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

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

Руководитель отдела по работе с дилерами

Поиск и заключение договоров с компаниями, оказывающими сервисные услуги в регионах

Контроль текущих проектов по обслуживанию регионально распределённых клиентов

Разработана, внедрена и использовалась в ежедневной работе система контроля активностей подразделения по стандартам организации

Участие в работах по сайтам организации (консультационные услуги)

Январь 1998 —
Сентябрь 2020
22 года 9
месяцев

ООО "ОКИ Системс Рус"

Москва, www.oki.ru

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (продвижение, оптовая торговля)
- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (монтаж, сервис, ремонт)
- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (производство)

Директор по маркетингу

2011 – сентябрь 2020

ОКИ Системс Рус производитель офисных принтеров и расходных материалов, всего 700 SKU. В российском подразделении компании 20 человек.

Задачи:

- Управление отделом маркетинга
- Годовое стратегическое планирование, контроль исполнения плана
- Управление бюджетом, планирование, согласование, контроль, оптимизация затрат
- Работа с партнёрами компании - дилерами и дистрибуторами, обеспечение маркетинговой поддержки продаж и региональных проектов
- Организация экспертной поддержки крупных проектов и участие в переговорах по их подготовке, а также в пилотных инсталляциях продуктов
- Бюджетирование промо-активностей для партнеров
- Управление выводом новых продуктов на рынок России, адаптация позиционирования продукта и реализация маркетинговой стратегии компании
- Создание и поддержка базы знаний по продукции и решениям компании
- Образовательная поддержка партнеров компании, организация и проведение обучений и повышений квалификации, консультационная поддержка и ответы на вопросы в ходе реализации продукции
- Проведение мониторинга и анализа тенденций рынка, конкурентов, потребительского поведения и обратной связи от покупателей для оптимизации инструментов продвижения продукции
- Анализ динамики рынка, конкурентов, ценовых индексов, динамики среднего сорта, промо-активности конкурентов
- Подготовка и аргументация аналитических данных для маркетингового подразделения головного офиса компании
- Локальное ценообразование и регулярный мониторинг цен конкурентов
- Обучение по продукции и технологии продаж для сотрудников дилерских компаний
- Создание онлайн инструментов централизации и анализа данных для сотрудников (веб-приложения на основе баз данных и Excel)
- Участие в кросс проектных задачах компании
- Продвижение программных продуктов управления печатью в MPS/MDS проектах
- Анализ маркетинговых и коммерческих результатов, отчетность.

Результаты:

- За время работы выведено на рынок ~30 новых продукта (с 2016г.)
- Подразделение компании занимает 1 место в Европе по объему продаж нового класса печатающих устройств - 5-цветных принтеров
- Реализовано 7 крупных федеральных проектов, в их числе проекты для клиентов МФЦ, Судебный департамент России, ПФР, Сбербанк
- Подразделение стабильно выполняет планы по продажам и обороту продукции от 96 до 107%
- Внедрена база знаний для клиентов и партнеров
- Разработан и внедрен инструмент для маркетингового анализа рынка конкурентов.

Менеджер по обучению, отдел маркетинга
2006 - 2011

Инженер техподдержки
1998 - 2006

Ноябрь 1996 —
Декабрь 1997
1 год 2 месяца

Бизнес-центр Америком – гостиница и деловой центр

Москва, www.radissonhotels.com/ru-ru/hotels/radisson-moscow-slavyanskaya

Гостиницы, рестораны, общепит, кейтеринг

- Гостиница

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Производство печатной, полиграфической продукции

Старший представитель по работе с клиентами

- Организация работы компьютерного центра бизнес-центра
- Взаимодействие с клиентами, решение сложных и конфликтных ситуаций
- Работа с полиграфическим и компьютерным оборудованием в рамках задач бизнес-центра
- Помощь клиентам при работе с интернет, локальной сетью, копировально-множительной и факсимильной техникой. Ющщщю_дю_жющщжющщж щюю8щщющю

Жж

Январь 1996 —
Август 1996
8 месяцев

Компания «МВ» - копировальная техника

Москва

Электроника, приборостроение, бытовая техника, компьютеры и оргтехника

- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (продвижение, оптовая торговля)
- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (монтаж, сервис, ремонт)
- Электронно-вычислительная, оптическая, контрольно-измерительная техника, радиоэлектроника, автоматика (производство)

Консультант по цифровому оборудованию

- Тестирование и документирование работы цифровой печатной и компьютерной техники
- Участие в подготовке маркетинговых бюллетеней по продукции
- Поддержка локальной сети (Novel NetWare 4.0)
- Технические консультации сотрудников отделов продаж

Август 1993 —
Декабрь 1995
2 года 5 месяцев

Государственная компания «Мосгортранс»

Москва, mosgortrans.ru/

Государственные организации

- Государственные организации

Консультант по компьютерной технике

- Обработка входящих обращений от пользователей
- Тестирование новых программных и аппаратных средств
- Участие в пилотных проектах по внедрению новой компьютерной техники

Образование

Высшее

1993

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет, Москва

Дорожно-строительные машины, Гидравлические машины, гидроприводы и гидропневмоавтоматика

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

Исполнительность Навыки презентации Подготовка презентаций
Навыки переговоров Маркетинговый анализ Английский язык
Деловая переписка Проведение презентаций Обучение персонала
Управление проектами Ведение переговоров Управление продажами
Организаторские навыки Работа в команде Организация мероприятий
Деловое общение Планирование продаж Развитие продаж
B2B Продажи B2B маркетинг B2C маркетинг
Адаптация трейд-маркетинговой стратегии Маркетинговая стратегия
Маркетинговое планирование Маркетинговые исследования
Маркетинговые коммуникации Планирование маркетинговых кампаний
Продуктовый маркетинг Обучение по продукту Обучение и развитие

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне Увлеченность, внимание к деталям, умение просто изложить сложную информацию, лояльность, быстрая обучаемость, хороший технический базис, практические навыки анализа информации, грамотная речь, большой опыт подготовки и проведения презентаций и семинаров, активное ежедневное использование устного и письменного английского языка