

Погорелов Владислав Юрьевич



"Нет ничего невозможного если действовать смело, системно, этично".

20+ лет совокупного опыта в управлении и развитии коммерческих структур в B2B: создание отделов продаж, клиентский сервис и техническая поддержка, стратегический маркетинг, формирование и обучение сильных команд, финансовый учет, бизнес-аналитика, стратегическое планирование.

Кросс-компетенции на стыке юриспруденции, IT-разработки, психологии.

Бизнес-консультант, спикер, участник экспертных и бизнес-сообществ.

КВАЛИФИКАЦИЯ

Экспертиза (hard skills):

- Антикризисный менеджмент
- Стратегическое планирование и управление
- Аналитика и оптимизация бизнес-процессов
- Финансовое моделирование и учет
- Организация системы продаж и маркетинга
- Организация клиентского сервиса и техподдержки
- Проектные продажи, сложные переговоры
- Внедрение ИТ-сервисов, автоматизация

- ISO 9000, ISO 9004, ISO 27001, ФЗ-152

CRM & ERP: Bitrix24, AMO CRM, Oracle BS, Salesforce, MS Dynamics, 1C

Аналитика: Yandex Data Lens, Power BI, Google Data studio, Google sheets (macros).

Управление проектами: Jira, Confluence, Notion, Trello, Gantt Pro, Miro и др.

Разработка: Git, Figma, HTML, Javascript, Node JS, Bitrix24 REST API

Методики управления: Waterfall, Agile, Scrum, Kanban.

Методики продаж: SPIN адаптация, Экологичные продажи Завадского, AIDA, FAB и др.

ИИ: На уровне программирования агентов и разработки собственного SaaS.

Качества (soft skills):

1. **Лидерство.** Принимаю ключевые решения, обучаю, мотивирую, веду за собой. Формирую в команде зрелое отношение к профессиональному долгу.
2. **Системность.** Вношу порядок и согласованность в любую работу. Работаю по PDCA и GTD. Эффективно работаю с большим объемом информации.
3. **Проницательность.** Аналитический склад ума и развитая эмпатия - врожденные преимущества - помогают лучше видеть главное в ситуациях и людях и действовать точнее.

Модель менеджмента по PAEI: Администратор (pAei)

ЗНАЧИМЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Исполнительный директор российского офиса, GMBH “Kubex Rus”

5 лет. Построение системы продаж с нуля, выход в лидеры рынка.

В подчинении 23 человека: отдел продаж, клиентский сервис, отдел маркетинга, отдел техподдержки

[LeadFrog](#) - передовая международная SaaS-платформа для конгрессно-выставочных мероприятий. [Презентация](#), [Подкаст](#).

Достижения:

2. Создал самые сильные, полностью удаленные, отдел продаж и клиентский сервис среди конгрессно-выставочных ИТ сервисов России и ЕврАзЭс. Рост продаж 3 года подряд на 300%. Результат работы клиентского сервиса - 86% повторных продаж (4 из 5 клиентов возвращаются), NPS 94%.
3. Обеспечил рост выручки по ключевым конгрессно-выставочным мероприятиям, в период пандемии, мобилизации, санкций, при общем снижении выставочной активности на 30% по отрасли.
4. Мои наработки в области бизнес-аналитики легли в основу аналитического модуля сервиса и стали частью продукта.

5. Вытеснил двух основных конкурентов из крупнейших выставочных площадок страны (ЦВК Экспоцентр, ВЦ Крокus Экспо) в результате агрессивной и планомерной экспансии рынка. В портфеле регулярно более 260 выставок.
6. Сократил расходы на налоги компании на 6 млн в год.
7. Преодолеl несколько серьезных кризисных ситуаций, получил полную автономию в принятии стратегических решений по развитию и управлению компанией.
8. Перешел с позиции Коммерческого директора на позицию Управляющего директора.

Функции:

- Разработка стратегии коммерческого развития российского офиса компании.
- Планирование и прогнозирование продаж, прибыли, расходов.
- Формирование успешной финмодели и ее реализация.
- Внедрение и приведение процессов к стандарту ISO 27001.
- Согласование и утверждение маркетинговой стратегии и бюджета.
- Формирование и развитие стандартов клиентского сервиса и техподдержки.
- Участие в формировании и тестировании MVP.
- Автоматизация бизнес-процессов. Внедрение CRM, автоворонки.
- Расширение взаимодействия с организаторами выставок, углубление интеграции.
- Формирование коммерчески привлекательного облика продукта, постановка ТЗ.
- Переговоры с ключевыми лицами выставочных площадок по РФ и ближнему зарубежью.
- Личные продажи крупным игрокам конгрессно-выставочной индустрии.
- Координация работы направлений, промежуточный контроль и контроль результатов.
- Взаимодействие и контроль работы группы разработки продукта.

Коммерческий директор - бизнес-консультант, ADA Aero

6 лет. Проектная работа для стартапа. Анализ, оценка перспектив и рисков, подготовка документации для участия в инвестиционных и грантовых программах. Создание бизнес-планов, финансовых моделей и прогнозов, продолжительная консультативная поддержка.

[ADA Aero](#) - компания, ориентированная на аэрокосмическую отрасль. Основной задачей компании является разработка и производство первого в мире eVTOL конвертоплана на трикоптерной схеме. Самый энергоэффективный конвертоплан в мире. 90% узлов собственного производства. Универсальная замена сразу нескольким типам дронов. Многократные российские и мировые рекорды.

Достижения:

9. Обеспечил получение резидентства в ПОЭЗ «Ульяновск» (занимает лидирующие места среди самых инвестиционно привлекательных особых экономических зон России согласно рейтингу АКИТ РФ) для создания R&D лаборатории.

10. В кооперации с [Ларсом Флоттронгом](#) (партнером международной консалтинговой компании Schneider Group в России) разработал бизнес-план и финансовую модель соответствующие международным стандартам и требованиям.

Функции:

Проектная работа по изучению и подготовке участия в инвестиционных и грантовых программах на этапе поиска финансирования. Участие в переговорах с инвесторами в роли эксперта. Экспертно-консультативная поддержка.

Директор по развитию, ООО "Геобурстрой"

2,5 года. Развитие продаж и систематизация бизнес-процессов в компании. В подчинении 20 человек, (руководители отделов, направлений, менеджеры, специалисты).

Специализированные агентские и экспертно-консультативные услуги в области земельно-строительных работ: геодезические работы, земельные инженерные и бетонные работы, промышленное бурение, свайные и шпунтовые работы, водопонижение, берегоукрепление, мостостроительство.

Достижения:

11. В период пандемии сохранил команду, оптимизировал расходы и перевел процессы в режим удаленной работы, обеспечив рост продаж в кризисный период.
12. Освоил основы геодезии, земельных инженерных работ, специфику буровых, свайный и шпунтовых работ. Организовал внутреннюю школу обучения сложному продукту.
13. Разработал поисковую базу данных по более 600 подрядчикам по РФ с автоматизированными рейтингами качества, ценовой конкурентности и подбором техники по регионам. Сократил время формирования КП с 3 дней до 1 часа.
14. Внедрил контроль качества звонков, задач, ведения CRM. Внедрил единые принципы работы с задачами. Убрал просрочки, переносы сроков, формальные отписки.
15. Внедрил финмодель с фондами, безокладную систему мотивации, метрики по каждому отделу и направлению, обеспечил стабильный приток качественных кадров.
16. Разработал технологию экспертных продаж для сложного продукта и трехсторонних переговоров.

Функции:

- Увеличение продаж, снижение расходов.
- Стратегическое планирование и прогнозирование прибыли и расходов.
- Развитие базы подрядчиков и партнеров. Расширение географии партнерской сети.
- Координация работы направлений и отделов коммерческого блока, в т.ч. отдела кадров.
- Участие в переговорах с ключевыми контрагентами, координация крупных проектов.
- Автоматизация бизнес-процессов. Внедрение ИТ-инструментов и систем.
- Формирование аналитических отчетов.

- В период запуска отдела продаж: написание книги продаж, разработка технологии продаж, скриптов, найм, адаптация, обучение менеджеров, внедрение CRM, составление КП, презентаций, внедрение статистики и аналитики продаж, регулярное обучение и сопровождение менеджеров.

Учредитель, ООО "Группа Е4"

Основатель компании. Управление и развитие отдела производства и продаж.

Аудит и внедрение системы продаж. Автоматизация бизнес процессов и бизнес аналитика.

Управление сотрудниками в формате аутсорсинга в различных областях (продажи, маркетинг, производство, HR). Разработка и внедрение стратегий развития коммерческих структур компаний. Контроль бюджета и управление финансовыми рисками. Поиск новых клиентов и партнеров.

Достижения:

17. Ряд региональных компаний малого и среднего бизнеса с выстроенной системой продаж.
18. Опыт внедрения системы продаж в различных отраслях (HoReCa, телеком, реклама, ИТ, производство и др.).
19. С нуля разработан сервис организации, учета, контроля и планирования услуг заказчика по обслуживанию офлайн информационных ресурсов муниципальной ГУК Краснодар. Были разработаны профили сотрудников, должностные инструкции, мотивация, проработаны и описаны новые бизнес-процессы под проект, лично разработана и внедрена система учета, контроля, аналитики и отчетности выполнения KPI.
20. Сформировал собственную технологию развертывания системы продаж с учетом лучших известных практик и своих наработок. На основе технологии продаж разработал механизм диагностики системы продаж по 12 показателям.
21. Несколько раз был приглашенным бизнес-тренером по обучению экспертным продажам и построению системных отделов продаж.

ПАО "Ростелеком"

Управление направлением по работе с крупным корпоративным сегментом b2b по ЮФО.

В постоянном подчинении 25 человек: руководители групп, менеджеры по работе с ключевыми клиентами, специалисты.

Информационные технологии, системная интеграция, интернет. Разработка программного обеспечения. Автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия. ИТ-консалтинг. Мобильная связь.

Достижения:

1. Получил повышение по итогам первого месяца работы с руководителем группы до руководителя направления. По итогам ассесмента зачислен в кадровый резерв компании.
2. В рамках реализации стратегии по переходу от традиционных услуг к облачным на 15% были увеличены планы (в 5 раз больше обычного). Вместе с этим, на начало 1 квартала прогнозировался дефицит выполнения плана (27% к факту прошлого года) по облачным услугам, к концу года. При этом в направлении имелось сильное смещение компетенций в сторону сервисного обслуживания, вместо развитых компетенций по продажам новых услуг, что приводило к внутреннему сопротивлению переменам со стороны сотрудников.
3. В результате проведенных мной мероприятий удалось завершить год с профицитом в 7%. Были оптимизированы структура штата и его численность, внедрён CRM, регламентированы отдельные участки взаимодействия со смежными подразделениями, организовано оперативно-прикладное обучение, и др.
4. Зачислен в состав кадрового регионального управленческого резерва.

Функции:

Прогнозирование, планирование продаж. Контроль исполнения, отчетность, анализ эффективности направления и сотрудников. Оптимизация бизнес процессов. Мотивация и обучение сотрудников. Развитие отношений с клиентами.

Ключевые проекты:

Продажа новых высокотехнологичных услуг и минимизация оттока. Развитие направления продаж MVNO. Проведение корпоративных семинаров для презентаций новых услуг.

Курировал проекты с портфельными клиентами:

ФГУП Почта России (краевой филиал), Роснефть, Эльдорадо, ВТБ24, Лукойл-нефтепродукт, объекты и компании постоллимпийского наследия, РЖД, Сбербанк и другие крупные корпоративные клиенты федерального и краевого значения.

Другие коммерческие проекты и компании

Сферы и направления: телеком, IT, HoReCa, FMCG, реклама, авиация и др.

ОБРАЗОВАНИЕ

- КГУКИ. Юридический факультет. Юриспруденция / юрист.
- КГУКИ. Факультет иностранных языков. Переводчик английского языка в сфере профессиональной коммуникации.
- Муниципальный Центр образования, оператор-программист.

Повышение квалификации

20+ курсов с 2006 года по настоящее время: ISO 9000 “Системы менеджмента качества”, ISO 9004 “Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации”, Software Development, Data Scientist, Risk Management in Developing Projects, Agile, Kanban, Scrum, Time management, Quality and efficiency of processes, Business planning, Portfolios and

programs и др.

Участие в корпоративных поединках по В. Тарасову. Множество корпоративных тренингов.

МЕНТОРЫ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ



Ларс Флоттронг (Москва - Берлин)

13 лет в качестве финансового директора международных компаний. Эксперт в области развития бизнеса, корпоративной и цифровой трансформации, бизнес-консалтинга и инноваций. Бизнес-ангел и наставник стартапов. Спикер TEDx (Европа). Приглашенный лектор МГИМО.



Александр Милевский (Москва)

Сооснователь и руководитель компании ADA Aero (разработка и производство высокотехнологичной промышленной продукции полного цикла в сфере беспилотных летательных аппаратов).



Тигран Айвазян (Лондон)

Senior Linux Kernel Architect, Физик-теоретик, доктор наук.

В настоящее время разрабатывает мультинейросетевую систему **Sigma AI**.



Андрей Курилов (Лейпциг - Краснодар).

В прошлом ген. директор международной выставочной компании ITE Group. Основатель крупнейшей сельскохозяйственной выставки в России - UgAgro. В настоящее время инвестор и основатель SaaS-сервиса цифровизации выставочной активности.

КОНТАКТЫ

Telegram: [@vladwv](https://t.me/vladwv)