

ИВАН ИВАНОВ

i.ivanov@gmail.com | +7 950 777 77 77 | LinkedIn | Москва

12+ лет опыта работы в продажах и аккаунт менеджменте, из которых последние 8 лет в качестве коммерческого директора и прямого заместителя генерального директора в люксовых и премиум сегментах рынка. Начинал карьеру в международных FMCG компаниях Tars и Gimley&Gamble в качестве бренд-менеджера и аккаунт менеджера. Основными компетенциями являются выстраивание системы B2B продаж в компании с нуля, запуск новых (в том числе онлайн) каналов продаж, управление P&L до 700 млн рублей и командой до 10 человек.

ОПЫТ РАБОТЫ

**07.2014 -
наст.вр.
(9 лет)**

Forshe

Топ-3 компании в мире по производству автомобилей люксового сегмента

Коммерческий директор

Обязанности:

- Организация процесса продаж выставочной площади;
- Поиск новых клиентов и развитие существующих KAs;
- Управление командой менеджеров по продажам (10 человек).

Достижения:

- Увеличение выручки от привлеченных клиентов за 4 года работы в 2,5 раза;
- Внедрение CRM системы на 3 млн пользователей и 100 тыс. дилеров;
- Увеличение маржинальности российского филиала на 34%;
- Запуск 3-х новых моделей Forshe в период 2104-2018 года на территории России и СНГ, которые принесли 20% от общей выручки филиала.

**2010-
2014
(4 года)**

Darkly

Топ-10 застройщиков жилой недвижимости премиум класса в РФ

Директор по продажам

Обязанности:

- Анализ статистических данных продаж и отгрузок клиентов;
- Проведение маркетинговых исследований рынка по изучению спроса на продукцию компании;
- Управление командой из 5 человек и P&L в 10 млн \$.

Достижения:

- Выстроил систему продаж VIP клиентам с нуля, что принесло компании +15% от совокупной выручки;
- Внедрил систему обработки онлайн-заявок — время контакта с клиентом сократилось до 5 минут;
- Продажи квартир премиум-класса на стадии котлована общей выручкой 800 млн рублей, на стадии сдачи в эксплуатацию 1,4 млрд рублей.

**2006 - 2010
(4 года)**

TARS

Топ-5 глобальных FMCG компаний

2008 - 2010

Старший аккаунт менеджер

- Выстраивание отношений с ключевыми ритейл-сетями: X4 Retail Group, Полюс, Азбука Вкуса;
- Запуск спецпроектов с локальными и региональными сетями.

Аккаунт менеджер

2006 - 2008

- Коммуникация с контрагентами и сбор документации;
- Курирование подготовки договоров, приложений и иных документов;
- Просчет и сметирование проектов.

ОБРАЗОВАНИЕ

2015

Высшая школа экономики | Менеджмент

2004

РАНХиГС | Государственное и муниципальное управление

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Технические навыки: Jira, Confluence, Miro, amoCRM, SAP Success Factors

Языки: английский C2, французский B1

Сертификаты и тренинги:

- 2018, Innovation Management, Executive MBA, INSEAD
- 2016, Product Management, GoPractiice