

АЛЕКС МОЛОЧКОВ

Образование:

Базовое высшее образование «Экономика и управление на предприятии» со специализацией «Программирование экономических задач», Могилевский Машиностроительный институт,
Дополнительное образование Бакалавра Маркетинга, Королевский Институт Маркетинга, Великобритания. В 00-х соосновал две производственные компании и является учредителем.

Карьера:

В 2002-2003 гг основал и является учредителем одной из крупнейшей в Беларуси сети салонов связи – крупнейший дилер СООО «Мобильные ТелеСистемы» в Могилевской области.

2000-2024 работал в Управляющей компании группы Серволюкс. Занимал должности Трейдера товарных рынков, Маркетинг директора, Директора по закупкам, Директора по специальным проектам.

Александр Молочков - опытный переговорщик, который может точно определить методы, используемые продавцом. Двенадцать лет практических знаний в области организации маркетинга и продаж помогают использовать ситуационные знания и достигать наилучшего результата в переговорах.

Отличное знание клиентских бизнесов и их потребностей, а также десять лет работы специалистом и управленцем в закупках позволяют быстро диагностировать наиболее чувствительные участки процессов в закупках и предлагать эффективные меры по их оптимизации.

В 2010-2020 годах обменивался профессиональным опытом в маркетинге, продажах и закупках с крупнейшими лидерами некоторых отраслей России, Украины, Западно-Европейских стран, стран Северной Европы и Прибалтики. Имеет небольшой успешный опыт публичных выступлений на профессиональных конференциях и в учебных заведениях