Резюме
Скоробогатов Леонид

С-Петербург, Россия
М. Московская
Тел: +7-911-7661736;
ICQ: 471084581.
E-mail: leonid72@mail.ru
Skype: skorobogatovleonid
www.leonidsk.narod.ru

Интересующие вакансии:

Руководитель направления / продукт менеджер / менеджер по работе с ключевыми клиентами / торговый представитель / инженер-консультант и т.д. в крупной компании на длительный срок.

Краткая информация:

Более 10 лет опыта продаж зарубежного промышленного оборудования B2B (медицинское оборудование, торговое холодильное оборудование, лабораторное оборудование, КИПиА, табачное оборудование, сварочное оборудование, охранно-пожарные сигнализации, системы контроля доступа, CCTV). Организация работы отдела с “нуля”. Работа с клиентами и дилерской сетью. Разговорный английский. Практическое знание ПК и различных электронных устройств. Опыт публичных выступлений и ведения переговоров на высоком уровне.

Образование:

1996 – 2001 Университет Аэрокосмического Приборостроения в г. С-Петербург, Россия.
Специальность: Инженер-Электрик.
Кафедра: управление и информатика в технических системах.
Факультет: интеллектуальные системы управления.

Дополнительное образование:

2010 – Курсы “Медицинское оборудование Weinmann”; Гамбург, Германия.
2008 – Курсы “Торговое холодильное оборудование “Norpe”; Хельсинки, Финляндия.
2007 – Курсы “Табачное оборудование “Hauni”; Гамбург, Германия.
2005 – Курсы “Расходомеры “Flexim”; Берлин, Германия.
2004 – Курсы “Влагомеры GE “General Eastern”; Дюссельдорф, Германия.
2001 – Курсы “Охранно-пожарные сигнализации”; С-Петербург, Россия.
2000 – Курсы английского языка; С-Петербург, Россия.

Опыт работы:

03.2010 – по наст. вр. “Weinmann” GmbH, Германия (представительство в г. С-Петербург, Россия)
Должность: руководитель направления экстренной медицины.
Продукт: немецкое медицинское оборудование.
Клиенты: станции скорой помощи; центры медицины катастроф; МЧС; санитарная авиация; медицинские учреждения и т.д.
Обязанности: Выполнение плана продаж в РФ и странах СНГ. Работа с имеющимися дилерами и поиск новых. Командировки по РФ и СНГ (35% времени). Презентации оборудования докторам, ключевым лицам, дилерам, партнерам. Организация выставок, семинаров и конференций. Ведение проектов. Вывоз ключевых клиентов на производство и европейские выставки. Контроль за ценообразованием в регионе. Сертификация оборудования. Регулярные отчеты о работе на производство в Германию. Планирование расхода бюджетных средств. Планирование командировок. Бронирование проектов.
Достижения и проекты: привлечение 7 новых дилеров; универсиада г. Казань 2013; Сочи 2014; Зимние Азиатские игры 2011 (Алма-Аты, Астана); Euro 2012 (Украина); Аэромобильный госпиталь отряда «Центроспас» МЧС России и т.д.

03.2008 – 06.2009 – “Norpe” OY, Финляндия (представительство в г. С-Петербург, Россия)

Должность: менеджер по работе с ключевыми клиентами Россия и СНГ.
Продукт: финское торговое холодильное оборудование.
Клиенты: торговые сети; супермаркеты; магазины; медицинская промышленность; аптеки; производители продуктов питания и напитков; строительные компании; дилеры; дистрибьюторы и т.д.
Обязанности: организация продажи оборудования; обеспечение и увеличение плана продаж на вверенной территории; работа с имеющимися и поиск новых клиентов (8) и дистрибьюторов (4); формирование заказов в установленной форме и размещение их на производстве; участие в тендерах; маркетинговые исследования; визиты к клиентам для презентации продукта и ведения переговоров; калькуляция цен для клиентов и дилеров; организация рекламных компаний в интернете и печати; организация выставок; проведение обучающих семинаров для клиентов и дилеров; ежемесячные отчеты на английском языке региональному менеджеру на производстве.
Достижения и проекты: привлек одного нового дилера в России; заключил 3 контракта с новыми крупными клиентами (Valio, Цветоптторг, Робин-Бобин); провел несколько рекламных компания; организовал участие в выставке в Москве.
Причина ухода из компании: сокращение штатов в связи с финансовым кризисом.

11.2007 – 03.2008 ООО “ESAB” (г. С-Петербург, Россия)
Должность: менеджер по продажам Россия.
Продукт: шведское сварочное оборудование.
Клиенты: все отрасли промышленности; заводы; фабрики; производства; строительные компании; дистрибьюторы; и т.д.
Обязанности: продажа продукта на Северо-Западе РФ; работа с имеющимися клиентами и поиск новых; тесное взаимодействие с отделом логистики; контроль платежей и сроков поставки; сотрудничество с дилерами (15); обучение дилеров и клиентов; участие в тендерах и выставках; ежемесячные отчеты директору по продажам в Северо-Западном регионе РФ.
Достижения и проекты: выполнение плана продаж; привлек 4 новых клиента; участие в 2-х выставках; создание рекламных буклетов и брошюр.
Причина ухода их компании: переход в другую компанию.

02 – 10.2007 “Hauni Maschinenbau” AG, Германия (представительство в г. С-Петербург, Россия)
Должность: менеджер по работе с ключевыми клиентами Ligett Ducat.
Продукт: оборудование для табачной промышленности.
Клиенты: табачные производители (JTI, BAT, PM и др.).
Обязанности: Работа с фабрикой Ligett Ducat и Japan Tobacco International (JTI) в России и Казахстане; продажа табачного оборудования и запасных частей; доставка и таможенная очистка товара; организация монтажа оборудования и проведения сервисного обслуживания; создание коммерческих предложений в системе SAP; проведение презентаций, семинаров и обучения для клиентов; создание отчетов в системах SAP и CRM, etc.
Достижения и проекты: переоборудование фабрики “KRES Neva” в С-Петербурге (более 5млн. €).
Причина ухода из компании: сокращение должности в связи с закрытием проекта Ligett Ducat.

06.2003 – 01.2007 ЗАО “Тек-Кноу” (г. С-Петербург, Россия)
Должность: продукт менеджер Россия и СНГ / руководитель направления.
Продукт: импортное измерительное промышленное и лабораторное оборудование (КИПиА, АСУ ТП).
Клиенты: нефтяная/газовая/химическая/фармацевтическая/пищевая/атомная / и т.д. промышленности.
Обязанности: продажа продукта в России и СНГ. Выполнение и увеличение плана продаж. Организация работы нового направления. В подчинении 2 сотрудника. Плотное взаимодействие с имеющимися клиентами и дилерской сетью (12). Поиск новых клиентов и дилеров в России, Казахстане, Украине, Белоруссии и Азербайджане. Визиты к клиентам с презентациями оборудования. Проведение обучения клиентов и партнеров. Участие в выставках, семинарах. Проведение переговоров на высоких уровнях. Подготовка контрактов. Маркетинговые исследования. Определение ценовой политики для клиентов. Взаимодействие с отделом логистики. Контроль сроков поставок и платежей. Сервисное обслуживание. Организация пуско-наладочных работ. Получение необходимых сертификатов и разрешений. Перевод технической документации с Английского на Русский и обратно. Тесное взаимодействие с производством (переписка и телефонные переговоры на английском). Письменные отчеты региональному менеджеру в Германии (на английском) и генеральному директору в России.
Достижения и проекты: выполнение плана продаж; контракты с тремя крупными клиентами в России, Украине и Казахстане на общую сумму около 3 млн. €; Оренбурггазпром (Гелиевый завод); Росатом (Белоярская АЭС); ООО «Марс» (пищевая фабрика) и т.д.
Причина ухода из компании: переход в другую компанию по финансовым причинам.

09.2001 – 05.2003 “Security House Export” (Honeywell Security (сейчас)

Должность: менеджер по продажам / инженер-консультант Россия и СНГ.
Продукт: охранно-пожарные сигнализации Ademco, Vista, Galaxy, Algorinet; системы контроля и управления доступом (WIN-PAK® SE/PE); системы видеонаблюдения.
Клиенты: вневедомственная охрана, строительные компании, охранные организации, ЖКХ, предприятия и т.д.
Обязанности: продажа продукта клиентам напрямую или через дилеров (15) в России и СНГ. Технические консультации. Проведение семинаров и тренингов для монтажников и диллеров. Участие в выставках. Перевод документации. Подчинение генеральному директору представительства в С-Петербурге.
Результаты: выполнение плана продаж; привлечение 5 новых клиентов-застройщиков. перевод 5 инструкций по эксплуатации (по 100 стр. каждая); созданы новые презентации в Power Point.
Причина ухода из компании: переход в другую компанию на более высокую должность.

04 – 09.2001 Научно-техническая Компания “ТКА” (г. С-Петербург, Россия)
Должность: инженер-отладчик электронной аппаратуры.
Продукт: измерители влажности, температуры, освещенности, скорости ветра.
Обязанности: отладка и калибровка производимых приборов. Подготовка к проведению первичной метрологической поверки.
Результаты: модернизировал систему подбора деталей для калибровки; начал разработку оптического гигрометра.
Причина ухода из компании: переход в другую компанию по финансовым причинам.

02.1992 – 04.1996 Частное Предприятие.
Род деятельности: проведение торгово-закупочных операций.

Дополнительные навыки:

Продвинутый пользователь ПК. Разговорный английский язык. Установка и конфигурирование ОС. Установка и настройка программного обеспечения. Знаком с программным обеспечением SAP, Word, Excel, Visio, Corel Draw, Adobe Acrobat, Photoshop, Power Point, BAT, Dreamweaver, Skype. Аналитический склад ума. Общительность. Легко схожусь с людьми. Навыки публичных выступлений перед большой аудиторией. Опыт ведения переговоров с партнерами различного уровня (от инженеров до директоров). Опыт деловых командировок. Прохождение обучения за рубежом на английском языке. Водительские права категории «В» с 1992 года. Стаж вождения 18 лет. Личный автомобиль Фольксваген Гольф.

Личные данные:

Дата рождения 31.01.1972. Потомственный Ленинградец. Женат. Имею дочь 7 года. Готовность к командировкам.

Увлечения:

Горные лыжи; компьютер; научная фантастика; спорт.

Рекомендации:

Имеются рекомендательные письма от “Hauni Maschinenbau” AG и от “Norpe” OY.