Опубліковано 25 травня 2022р.



Борщ Сергій Михайлович

Активно шукаю роботу

КАМ Менеджер по роботі з ключовими клієнтами, 30000 грн

Повна зайнятість
Бажане місто роботи : Київ
Дата народження: 23 жовтня 1966 (60 років)
Стать: Чоловік
Сімейний стан: Не вказано
Діти: Не вказано

Контактна інформація

Зареєструйтеся або увійдіть щоб відкрити контакти пошукача

Досвід роботи

Керівник департаменту по роботі з ключовими клієнтами

з 05.2014 по 04.2021 (6 років 10 місяців)
ТОВ «СІЕС-ЛАЙН», Київ
(• координував работу з ключовими клієнтами компанії;
• забезпечував виконання поточного плану продажів;
• успішно брав участь у тендерах «Укртелеком», «Київстар», «Фарлеп Інвест» (ТМ VEGA), «Воля-

Кабель»;
• узгоджував та укладав договори-постачання з подальшим їх супроводом - формування замовлення, контроль поставки та повний документообіг за договором, забезпечення виконання сервісного обслуговування обладнання,
• контроль дебіторської заборгованості за договорами;
• координував роботу за договором з «Київстар» та його підрядними організаціями;
• брав активну участь у вирішенні «суперечних» питань за даним проєктом – організація зустрічей з представниками усіх сторін, проведення переговорів, отримання результату;
• за результатами тендерів успішно співпрацював з клієнтами різних напрямків: бюджетні організації, силові структури, бізнес-клієнти;
• збільшив продуктовий портфель компанії - отримав партнерську авторизацію від TP-Link, ДКЗ України.)

Виконавчий директор

з 05.2012 по 05.2014 (1 рік 11 місяців)
ТОВ «Комсвіт», Київ
(• координував роботу структурних підрозділів;
• здійснював загальний контроль за поставленими завданнями та термінами їх реалізації;
• забезпечував виконання поточного плану продажів і його приріст;
• розширював клієнтську базу компанії;
• створював і проводив презентації по обладнанню та рішенням для існуючих партнерів і потенційних клієнтів по всій Україні;
• успішно брав участь у тендерах «Укртелеком», «Воля-кабель», «Комстар», «Інтернаціональні комунікації України», «Фарлеп Інвест» (ТМ VEGA);
• виконував супровід договору з цими клієнтами - формував замовлення, контролював постачання і повний документообіг за договором, контроль дебіторської заборгованості забезпечував виконання сервісного обслуговування обладнання;
• брав участь в підготовці комплексних рішень по проектам клієнтів;
• формував управлінську звітність для керівництва компанії;
• збільшив продуктовий портфель компанії - отримана партнерська авторизація по обладнанню D-Link;
• проводив роботу по просуванню рішень на основі обладнання нового вендора;клієнтам;
• для відкриття філії компанії в м. Білгород (Росія) виконав повний цикл робіт - від аналізу потреб і тенденцій місцевого ринку, пошуку потенційних клієнтів і встановлення з ними первинного контакту і до початка роботи представника філії безпосередньо на місці.)

волонтер

з 02.2022 по поточний час (4 року 8 місяців)
волонтер, Київ
(• будівництво військових оборонних споруд ВОП (взводні опорні пункти) у Деснянському районі м. Києва для потреб ЗСУ та ТрО)

Директор філії, м. Київ

з 09.2011 по 05.2012 (7 місяців)
ТОВ «Монблан Нетворк», Київ
(ТОВ «Монблан Нетворк» Директор філії, м. Київ
• організовував і координував роботу всіх структурних підрозділів філії компанії – продаж

обладнання, логістика, склад, технічна підтримка, ділова переписка;
• здійснював загальний контроль за поставленими перед філією завданнями і термінами їх реалізації;
• забезпечував виконання поточного плану продажів і його щомісячний приріст;
• займався пошуком, рекрутінгом персоналу і його навчанням на робочому місці;
• брав участь в спільних нарадах з керівництвом в головному офісі по виробленню тактики і стратегії розвитку компанії та філії на певний період;
• планував бюджет філії на період, надавав керівництву фінансову звітність;
• проводив роботу з продажу обладнання існуючим і новим партнерам та клієнтам - проводив переговори, укладав договори поставки, контроль дебіторської заборгованості;
• формував консолідований замовлення по обладнанню для партнерів у вендора;
• займався пошуком нових партнерів по продажу обладнання існуючих і нових брендів;
• створював і проводив презентації \ семінари по обладнання та рішень для існуючих партнерів - «Інтертелеком», «Київстар», «PeopleNet» та потенційних бізнес - клієнтів по Україні;
• проводив маркетингові, рекламні заходи на сайті компанії – новини, звіти за поточними подіями, нові заплановані заходи, акції, тощо;
• займався підготовкою документів і брав безпосередню участь в тендерах «Фарлеп Інвест» (TM VEGA), «Комстар», «Воля-кабель»;
• взаємодіяв з усіма організаціями, що забезпечують повноцінну життєдіяльність філії - договіри оренди, охорона приміщень, пожежна безпека, послуги зв'язку, тощо.)

Заступник директора з розвитку бізнесу

з 10.2009 по 09.2011 (1 рік 10 місяців)
ТОВ «Монблан Нетворк», Київ
(• формував політику побудови довгострокових відносин з існуючими та новими партнерами;
• здійснював моніторинг тенденцій телекомунікаційного ринку України по обладнанню інших брендів;
• організовував і координував заходи по виведенню на телекомунікаційний ринок України обладнання нових брендів - обладнання для промислової експлуатації (Lantech), медіаплеєра (Noontec), а саме - готував, проводив презентації та рекламні акції у існуючих та нових партнерів, формував цінову політику на товар;
• успішно продавав обладнання партнерам та кінцевим клієнтам різних напрямків - бюджетні організації, банки, силові структури, бізнес-клієнти;
• укладав та контролював комерційні умови договорів різного напрямку - купівлі-продажу обладнання, виконання робіт, передачі обладнання на реалізацію і тестову експлуатацію;
• займався пошуком та координацією взаємодії нових партнерів та клієнтів;
• збільшив партнерську базу нових клієнтів з різних напрямків;
• займався підготовкою документації та успішно приймав участь в тендерах «Київстар»;
• готував та проводив презентації, семінари по обладнанню та рішенням для існуючих партнерів - «Дата Груп», «FreshTel», «CDMA Україна» і потенційних клієнтів по Україні;
• брав участь в розробці схем реалізації проектів для бізнес-клієнтів, складав кошториси, організовував постачання телекомунікаційного обладнання різного профілю за проектом;
• проводив маркетингові, рекламні заходи на сайті компанії, в періодичних виданнях, на Інтернет ресурсах – новини, звіти за поточними подіями, нові заплановані заходи, акції;
• контролював дотримання компаніями-партнерами умов партнерських програм, здійснював контроль за коректністтю інформації на сайтах партнерів – по брендах та ціновій політиці;
• успішно вирішував «суперечливі» питання між партнерами різної спрямованості.)

Комерційний директор

з 08.2004 по 08.2008 (3 року 11 місяців)
ТОВ «Мікроком», Київ
(• організовував і координував роботу по взаємодії усіх підрозділів компанії;
• займався пошуком і веденням корпоративних клієнтів, а також побудовою довгострокових відносин з ключовими клієнтами;
• маю успішний досвід прямих продаж обладнання та послуг зв'язку;
• проводив переговори з клієнтами, укладав договори на поставку обладнання та надання послуг зв'язку - купівлі-продажу обладнання, виконання робіт, агентських договорів, договорів-комісій;
• укладав та виконував супровід міжоператорських договорів з операторами зв'язку та Інтернет-сервіс провайдерами;
• успішно брав участь в тендерах «Укртелеком», за результатами укладав і супроводжував договору поставки обладнання з усіма філіями «Укртелеком»;
• брав участь в реалізації різних проектів в філіях «Укртелеком» - ШПД, міжстанційні з'єднання об'єктів з оптики;
• розробляв для бізнес-клієнтів схеми реалізації проектів, складав кошториси, організовував постачання та монтаж на місці телекомунікаційного обладнання різного профілю за проектом;
• брав участь в підготовці та проведенню презентацій, тренінгів по обладнанню та рішенях для навчального центру і філій «Укртелеком», бізнес-клієнтів;
• брав участь в підготовці та створенні «з нуля» телекомунікаційної інфраструктури різних організацій - модернізація вузла зв'язку створення СКС, створення серверної, надання послуг - телефонія, IP, Інтернет на ЗАО «Росава», ДП «Мілкіленд-Україна», тощо;
• складав та забезпечував супровід зовнішньо - економічних контрактів компанії;
• отримував усі необхідні дозвільні документи (ТПП, СЕС, СБУ, «Укрметртестстандарт», тощо) та проводив повне митне очищення вантажів на різних митницях і МЛС (Бориспіль, KPM, DHL, TNT, FedEx);
• організовував і брав активну участь в щорічних виставках «Інформатика і зв'язок», за результатами переговорів безпосередньо у період проведення виставки, заключив декілька договорів з новими клієнтами;
• розробляв і проводив рекламну компанію по обладнанню та послугам в періодичних виданнях, на Інтернет ресурсах, на зовнішніх банерах;
• взаємодіяв з усіма організаціями, що забезпечують повноцінну життєдіяльність філії - договору оренди, охорона приміщень, пожежна безпека, послуги зв'язку.)

Заступник директора

з 04.2002 по 08.2004 (2 року 3 місяці)
ТОВ «Елміз -Телеком», Київ
(ТОВ «Елміз -Телеком» Заступник директора
• виконував постачання обладнання зв'язку для ЗАТ «Утел», іншим бізнес-клієнтам;
• займався активним пошуком нових корпоративних клієнтів з подальшим заключенням договорів та подальшим супроводом співпраці;
• брав участь в телекомунікаційному проекті для ЗАТ «Утел» - поставка, тестування і повернення обладнання Компанії ECI (Ізраїль);
• складав та забезпечував супровід зовнішньо - економічних контрактів компанії,
• отримував всі необхідні дозвільні документи (ТПП, СЕС, СБУ, «Укрметртестстандарт») та проводив повне митне очищення вантажів на митницях - Бориспіль, DHL, TNT.)

Ділові і особисті якості

навички побудови взаємовигідних відносин з клієнтами, прагнення до підвищення професійного рівня, навички проведення успішних переговорів з клієнтами, креативність, вміння переконувати і домовлятися, прагнення до самовдосконалення, творчий підхід до пошуку способів виконання поставлених завдань, вміння досягати бажаних результатів, постійно підвищую свій рівень професійної підготовки, вміння злагоджено працювати в колективі, спрямованість на результат, навички ділового спілкування, здатність швидко приймати правильні рішення, навички підготовки доповідей, гнучкість мислення, знання типових бізнес-процесів в даній області, порядність, відповідальність, рішучість, впевненість в собі, здатність до швидкого навчання, орієнтація на результат, принциповість, життєрадісність

Освіта

Київський Політехнічний Інститут

вища , с 1988 по 1994 (6 років)
Інформатика та обчислювальна техніка, Київ (Україна)

Володіння мовами

Українська — досвідчений
російська — досвідчений
англійська — базовий