



Кузнецов Дмитрий Александрович

Мужчина, 32 года

+7 (XXX) XXXXXXXX

d.kuznetsov@mail.ru — предпочитаемый способ связи

Telegram / Макс: +7 (XXX) XXX-XX-XX

Проживает: Москва

Гражданство: Россия

Готовность к командировкам: Да, одна неделя в месяц

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по продажам B2B

200 000 ₺

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 20 лет 2 месяца

Февраль 2021 —
настоящее время
5 лет 2 месяца

ООО «ГидроПромСервис» (производство и продажа гидравлического оборудования, РВД, фитинги), Москва

Ведущий менеджер по продажам B2B

Увеличил выручку на своём направлении с 25 до 41 млн ₺/год (+64%) за 3 года. Основной вклад — развитие продаж РВД и фитингов на предприятия металлургии и машиностроения.

Заключил 6 контрактов с федеральными промышленными клиентами (включая два завода в составе группы «Металлинвест») на регулярные поставки РВД и гидравлических сборок. Общая годовая сумма контрактов — 19 млн ₺.

Вернул 5 «ушедших» клиентов через аудит их текущих поставщиков и предложение замены с улучшенными параметрами гибки и опрессовки. Дополнительная маржа — 3,1 млн ₺/год.

Построил систему постпродажного сопровождения для крупных клиентов: ежемесячный обзор остатков, плановые проверки, оперативная замена. Это снизило отток клиентов с 22% до 9% за 18 месяцев.

Вывел на регулярную закупку 8 новых клиентов из смежных отраслей (строительная техника, сельхозмашиностроение). Первые поставки — от 200 000 ₺, средний чек вырос до 1,1 млн ₺ через 6 месяцев.

Причина планируемого ухода: достиг потолка по рынку и зарплате в текущей компании — нет выхода на внешние рынки, нет экспортных проектов, что является моей целью на следующие 3 года.

2017 — 2021
4 года

ГК «Гидравлик М» (производство и продажа РВД, гидроаппаратуры, насосов), Москва

Менеджер по работе с корпоративными клиентами

Привлёл 22 новых корпоративных клиента — ремонтные и сервисные подразделения промышленных предприятий. Общая выручка по привлечённым клиентам за 2020 год — 11,4 млн ₽.

Увеличил продуктивность работы по текущей базе: довёл средний чек с 450 000 до 720 000 ₽ за счёт кросс-продаж (фитинги+РВД+адаптеры) и организации срочных поставок.

Провёл переговоры о включении в тендерные процедуры 6 крупных заводов. По результатам тендеров подписал 3 контракта на разовые партии РВД на общую сумму 4,8 млн ₽.

Сократил время отклика на заявку с 3 до 1 дня, что повысило конверсию из запроса в отгрузку до 67%.

Причина увольнения: релокация отдела продаж из Москвы в Санкт-Петербург, от предложения переезда отказался по семейным обстоятельствам.

2015 — 2017
2 года

ООО «ТехГидравлика» (комплектующие для гидросистем), Москва

Менеджер по продажам

Обзванивал промышленные предприятия, обрабатывал входящие заявки на РВД и гидроаппаратуру.

Лично сопровождал 35 клиентов в статусе менеджера на старте — ни одной потери клиента за период работы.

Средняя конверсия из тестовой отгрузки в регулярные продажи — 72%.

Причина увольнения: переход в более крупную компанию с расширенным ассортиментом и возможностью работать с федеральными клиентами.

Образование

Высшее
2015

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана «Гидравлические машины и гидропневмоагрегаты», специалитет

Курс «B2B-продажи и работа с тендерами в промышленности» (2024)

«Управление ключевыми клиентами в машиностроении: стратегия и тактика» (2023)

Курс по AmoCRM: воронка и прогнозирование (2024)

Книги по теме: Н. Рэкхэм «SPIN-продажи»

Ключевые навыки

Знание языков Английский — Pre-Intermediate

Навыки

Активный поиск и холодные звонки на промышленные предприятия

Работа с ЛПР

Ведение полного цикла продажи: от потребности до постпродажного обслуживания

Тендерное сопровождение: подготовка коммерческих предложений, техзаданий, конкурсной документации

Знание ассортимента: РВД, фитинги, гидравлические адаптеры, насосы, клапаны CRM:

АмоCRM, Битрикс24

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

B2B-менеджер по продажам промышленного оборудования с 9-летним опытом. Специализация: гидравлические системы, рукава высокого давления (РВД), фитинги, насосное оборудование. Работаю с корпоративными клиентами — промышленными предприятиями, сервисными компаниями, дилерами на уровне главных инженеров, технических директоров, руководителей отделов снабжения. Средний чек сделки — 800 000 – 2 500 000 ₽, цикл продажи — от 2 недель до 1 месяца. Умею сопровождать проекты от потребности до регулярных поставок. В 2024 году выполнил план на 128%.

Причина поиска работы: ищу компанию с выходом на экспортные рынки — опыт работы с СНГ есть.