

## Способы связаться

[www.linkedin.com/in/  
%D0%B0%D0%BB  
%D0%B5%D0%BA  
%D1%81%D0%B5%D0%B9-  
%D1%88%D1%83%D1%82%D0%BF  
%D0%B2-32843484](http://www.linkedin.com/in/%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B5%D0%B9-%D1%88%D1%83%D1%82%D0%BF%D0%B2-32843484) (LinkedIn)

## Основные навыки

Enterprise Software  
Software Project Management  
Solution Selling

## Languages

Английский

# Алексей Шутов

Business Development Manager (IBM Security & Group IB) – RRC  
Moscow, Russian Federation

## Опыт работы

### RRC

Business Development Manager (IBM Security & Group IB)  
октябрь 2019 - Present  
Москва, Россия

### АО "GK "NBS"

Head of business development  
май 2016 - сентябрь 2019 (3 года 5 месяцев)  
Москва

- Создание и развитие внутренней партнерской сети по распространению различных продуктов (СКБ Контур).
- Контроль деятельности партнёров в рамках лицензионной политики – корректный расчет спецификаций, соблюдение лицензионной политики, правил и условий партнёрской программы.
- Обеспечение информационной поддержкой партнёров.
- Планирование и обеспечение процесса обучения сотрудников партнёров, в том числе в качестве тренера.
- Проведение переговоров по вопросу выкупа бизнеса.
- Создание и развитие отдела телемаркетинга. Контроль за качеством работы сотрудников, выполнением поставленных задач и планов.

### Kaspersky Lab

Менеджер по работе с партнерами Москвы и ЦФО  
декабрь 2013 - апрель 2016 (2 года 5 месяцев)  
Москва, Россия

- Взаимодействие с партнёрами ЛК (более 1000) на выделенной территории - Москва, ЦФО (18 областей).
- Индивидуальное планирование бизнеса партнёров (продажи, маркетинг, обучение).
- Согласование с партнёрами KPIs и планирование их динамики
- Обеспечение уровня поддержки среди ЛПП партнёров – менеджмент, закупки, продажи, маркетинг – путем регулярных визитов, обсуждений и других инструментов.
- Проработка и обеспечение реализации маркетингового плана.

- Контроль деятельности партнёров в рамках лицензионной политики – корректный расчет спецификаций, соблюдение лицензионной политики, правил и условий партнёрской программы.
- Решение возникающих конфликтных ситуаций с участием партнёров и клиентов.
- Обеспечение информационной поддержкой партнёров.
- Планирование и обеспечение процесса обучения сотрудников партнёров, в том числе в качестве тренера. Мотивация продавцов к ЛК.
- Участие и организация семинаров, конференций для партнеров или клиентов ЛК.
- Информационная поддержка, мотивация и работа с клиентами (до 500 ПК в организации).

## Microsoft

### SMB TelePAM

май 2012 - ноябрь 2013 (1 год 7 месяцев)

Москва

- Координация и управление выделенным пулом партнеров
- Общение с партнерами дистанционно, лично, на встречах
- Решение всех оперативных вопросов, связанных с взаимодействием с партнерами
- Бизнес планирование (постановка задач для руководителей отделов и руководителей компаний с точки зрения развития, мотивации, составление бизнес процессов)
- Проведение совместных активностей (обучение продавцов технологии продаж, лицензированию, специфики продуктов, консультирование, планирование маркетинговых активностей)
- Взаимодействие по потенциальным сделкам (совместные звонки, передача лидов, взаимодействие по защите сделок)
- Выполнение поставленных KPI
- Выполнение поставленных таргетов
- Формирование отчетности о результатах

## ЗАО СКБ Контур

### Региональный менеджер

февраль 2009 - май 2012 (3 года 4 месяца)

- Анализ и контроль основных показателей вверенного региона
- Ответственность за выполнение финансового плана.
- Открытие и закрытие компаний-партнеров
- Построение стратегии развития партнерской сети по региону

- Решение всех вопросов, связанных с взаимодействием с партнерами
- Разработка и проведение рекламных акций
- Ведение проекта по спец. тарифному плану

### ЗАО СКБ Контур

Руководитель группы по подготовке поставок Отдела продаж  
март 2008 - май 2009 (1 год 3 месяца)

---

## Образование

Национальный исследовательский технологический университет  
"МИСиС"

Бакалавр, Менеджмент · (2003 - 2008)