

Способы связаться

www.linkedin.com/in/alexey-khitenkov-ab589647 (LinkedIn)

Основные навыки

Storage
Solution Selling
Storage Area Networks

Alexey Khitenkov

Менеджер по работе с ключевыми клиентами Госсектор – Group-IB - Global Cyber Security Company

Общие сведения

Коммуникабельный, легко нахожу общий язык с коллективом и заказчиками. Не люблю сидеть на месте, всегда себя совершенствую, как в профессиональном, так и в личном плане.

Цель: Работать сейчас хорошо, что бы в старости работать было не нужно!

Опыт работы

Group-IB - Global Cyber Security Company

Менеджер по работе с ключевыми клиентами Госсектор
декабрь 2018 - Present

Москва, Россия

InfoWatch

Старший менеджер по работе с ключевыми клиентами
апрель 2017 - сентябрь 2018 (1 год 6 месяцев)

Москва, Россия

- Развитие продаж в действующих ключевых заказчиках и дочерних структурах: Роскосмос, ФСО, Правительство РФ, ГК Ренова, и др.
- Развитие доверительных отношений с лицами принимающими решения;
- Планирование и управление проектными командами;

К проектам относится комплексное применение следующих решений:

защита от утечек

информации, выявление уязвимостей и защита от атак, анализ исходных кодов, защита

промышленных систем автоматизации, аудит, консалтинг, индивидуальная разработка,

интеграция со сторонними ситемами, управление мобильными сотрудниками и облачными

средами, мониторинг социальных медиа, поведенческий анализ, перехват информационных

потокков, отслеживание деятельности сотрудников.

Softline Group

Менеджер отдела по работе с финансовыми организациями
апрель 2016 - март 2017 (1 год)

Москва, Россия

Обязанности:

- Активные продажи программного обеспечения, железа, ИТ-услуг и облачных технологий в фиксированный пул заказчиков;
- Выполнение плановых показателей;
- Выявление потребностей, формирование интересов, подготовка ТКП, оформление договоров, контроль исполнения обязательств по сделкам;
- Выстраивание долгосрочных взаимоотношений с моим списком клиентов.

Дата-центр - SDN

Менеджер по работе с ключевыми заказчиками
февраль 2015 - апрель 2016 (1 год 3 месяца)

Обязанности:

- Привлечение новых, крупных клиентов в Дата-Центр;
- Выход на новый рынок для компании (Москва)
- взаимодействие с клиентами, проведение переговоров и встреч;
- детальная проработка вопросов, связанных с клиентом (договора, счета, ТЗ);
- составление коммерческих/конкурсных предложений;
- ведение деловой переписки, в том числе с иностранными клиентами;
- составление и заключение договоров;
- Развитие партнерской сети;

Достижения:

- Создал пул крупных клиентов, как российских так и зарубежных;
- Развил партнерскую сеть с московскими и зарубежными интеграторами и дата-центрами;
- Привлеченные клиенты (от 10 до 600 стоек)

Green Solutions

Менеджер по продажам
август 2013 - ноябрь 2014 (1 год 4 месяца)

- осуществление самостоятельных продаж продуктов компании, как потенциальным, так и существующим клиентам;
- взаимодействие с заказчиками, проведение переговоров;
- детальная проработка вопросов, связанных с клиентом;

- поддержка лояльности клиентов;
- составление коммерческих/конкурсных предложений;
- контроль внутренних служб компании, ведение деловой переписки;
- составление и заключение договоров;
- проведение переговоров с производителями оборудования и ПО.

Достижения:

- увеличение клиентской базы,
- открытие продаж в новых регионах (Белоруссия),
- увеличение объемов продаж на закреплённой территории в 2 раза.

EMC

4 года

Менеджер по работе с партнерами

2012 - 2013 (1 год)

Рабочие обязанности:

- Развитие партнерской сети;
- рекрутинг новых партнеров;
- развитие партнерской программы VSPEX и вывод нового решения на рынок.

Достижения:

- с октября 2012 года авторизовано 22 партнера;
- проведены региональные роад шоу по 8 городам России. по итогам заказаны 3-и системы VSPEX;
- Работа с фокусными партнерами: 5 партнеров повысили партнерский статус, увеличили объемы продаж;
- pipeline по VSPEX ~ 2 млн.\$

Старший Менеджер по развитию бизнеса

2010 - 2012 (2 года)

Руководитель отдела развития бизнеса EMC. (команда из 3-х человек)

- аналитическая работа, по пройденным мероприятиям;
- участие в выставках;
- подготовка\закрытие баз для проработки телемаркетингом;
- подготовка еженедельных и ежеквартальных отчетов. Работа в Salesforce.
- Налаживание коммуникаций между АМ и отделом телемаркетинга.

Достижения:

- Продажи выросли с 700 тыс\$ до 2,2 млн\$ в год.
- Pipeline ~ 14 млн\$

Business Development Manager

август 2009 - 2010 (1 год)

Moscow, Begovaya 3

Поиск компаний, потенциально заинтересованных в приобретении продукта компании EMC по телефону с использованием баз данных. Сбор данных о потенциальном клиенте, поиск возможностей для сотрудничества, привлечение потенциальных клиентов. Участие в выставках (IDC, VMware, EMC forum и др.) работа на стенде EMC.

Образование

Международный Университет в Москве (МУМ)

Степень бакалавра, Экономика · (2015 - 2018)

Международный Университет в Москве (МУМ)

Бакалавр, Экономика предприятий и организаций · (2014 - 2018)

Московский Институт Экономики, Менеджмента и Права (МИЭМП)

Бакалавр, Прикладная информатика в экономике · (2008 - 2012)

Московский институт экономики, менеджмента и права (МИЭМП)

- колледж

Специалист, Автоматизированные системы обработки информации и управления (в банковском деле) · (2006 - 2008)