

Способы связаться

[www.linkedin.com/in/
%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B0
%D0%B7%D0%BE
%D0%BB%D0%BE
%D1%82%D1%83%D1%85%D0%B8](http://www.linkedin.com/in/%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%82%D1%83%D1%85%D0%B8)
(LinkedIn)

Languages

Русский (Native or Bilingual)
Английский (Limited Working)

Сергей Золотухин

Менеджер по развитию Бизнеса - Group-IB
Russian Federation

Опыт работы

Group-IB - Global Cyber Security Company
Менеджер по развитию бизнеса
сентябрь 2015 - Present
Москва, Россия

Антивирусный Центр

Начальник отдела проектных решений
июль 2010 - июль 2015 (5 лет 1 месяц)
Москва, Россия

Начальник отдела проектных решений

Основная обязанность - продажа проектов и услуг в области ИТ/ИБ
прямым заказчикам и через партнерскую сеть дистрибуторской компании.

Как специалист в области ИБ знаю предметную область и умею
продавать проекты/решения в следующих направлениях:

1. Консалтинг в области соответствия требованиям регуляторов:

- Соответствие СТО БР и 382-П
- Персональные данные (ФЗ-152)
- требования по защите информации при подключении к ГИС
(межведомственное взаимодействие, ЕГЭ, Росалкогольрегулирование и
т.д.)

Хорошо знаю нормативно-правовую базу. Имею практический
опыт пресейла, подготовки и обоснования предложений. В том
числе самостоятельно разрабатывал полный комплект комплекта
документации для банка, включая проведение оценки соответствия СТО
БР и 382-П с обоснованием оценки показателей.

2. Продажа решений для защиты крупной распределенной
инфраструктуры

- Антивирусная защита, включая централизованное управление, защиту
виртуальных сред, противодействие APT

- IDM-решения (аутентификация, авторизация пользователей, в том числе управление привилегированными пользователями)
- Средства криптографической защиты
- Защита от утечек информации(DLP)
- SIEM-системы

3. Решения по анализу уязвимостей, мониторингу сетевых потоков (NetFlow) , выявлению вредоносной активности, атак нулевого дня.

4. Общее знание принципов построения современной ИТ-инфраструктуры, используемых технологий, продуктов и решений.

Как руководитель отдела имею опыт:

- Создание нуля системы продажи услуг компании.разработка концепции, бизнес-процессов, необходимой методической документация для партнеров компании и менеджеров отдела продаж)
- Продвижение направления, подготовка презентаций, выступления на региональных и московских мероприятиях перед партнерами и клиентами, проведение вебинаров
- Руководство небольшим подразделением, личное участие в продаже и реализации проектов, обучение менеджеров и партнеров в части продажи услуг.

Антивирусный Центр

Начальник отдела проектных решений
июль 2010 - июль 2015 (5 лет 1 месяц)

Продажа решений/проектов в области защиты информации

Антивирусные решения

Начальник отдела проектных решений
июнь 2008 - июнь 2010 (2 года 1 месяц)

С сентября 2006 по июнь 2010 последовательно прошел несколько должностей, фокусируясь на продаже услуг и сервисов вместе с ПО:

- Менеджер по работе с корпоративными клиентами (продажа антивирусного, системного и прикладного ПО)
- Главный менеджер (работа с крупными корпоративными клиентами, фокус на проектных продажах в области Информационной Безопасности)

- Заместитель начальника сформированного Отдела проектных решений (помощь менеджерам в продаже услуг с области ИБ, прямая работа с конечными заказчиками)
- С 2008 по 2010 - начальник отдела проектных решений.(продвижение направления, участие во всех значимых проектах, реализованных компанией)

Образование

МВТУ им Баумана

инженер, электронное машиностроение · (1984 - 1990)

Международный Юридический институт при Минюсте РФ

юрист, гражданское право · (2002 - 2005)