

Павел Черкашин

Предприниматель и частный инвестор в сфере инноваций
vestor.in

Местоположение

Проживание: США, Сан-Франциско и район залива
Готовность к работе: готов к переезду

Возраст и стаж

Стаж: 21 год
Возраст: 45 лет
Зарплатные ожидания: От 1000000 руб.

Контактная информация

Мой круг: <https://moikrug.ru/cherkashin>



Профессиональные навыки

Стратегическое планирование • Продажи • Венчурные инвестиции • Стратегическое управление •
Руководство стартапом • Интернет маркетинг • Управление продуктами • Управление людьми •
Английский язык • Agile

Опыт работы

Октябрь 2011 –
По наст. время
(7 лет и 3 месяца)

Krible

Начальник
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - Инвестор - Со-учредитель Достижения: - Больше 4000 клиентов из числа российских малых и средних компаний

Октябрь 2011 –
По наст. время
(7 лет и 3 месяца)

Kuznech

Вице-президент по развитию будущего
Россия, Санкт-Петербург

Обязанности и достижения

Обязанности: - Инвестор - Придумываю куда бы приложить разработки компании Достижения: - Кое-что придумал

Март 2007 –
По наст. время
(11 лет и 10 месяцев)

Tviple Media

Инвестор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Выступил "ангельским" инвестором в компанию и помогаю компании развиваться. Сотрудником не являюсь.

Октябрь 2009 –
Октябрь 2011
(2 года и 1 месяц)

Microsoft

Генеральный директор, потребительская стратегия и онлайн сервисы
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Будущее софтверной индустрии связано в первую очередь с миллионами домашних потребителей. Границы между настольными приложениями, мобильными устройствами и онлайн сервисами стираются и пользователь начинает относиться к ним как к части единого информационного пространства. Я отвечаю за реализацию этой стратегии в Microsoft Россия. В сферу моих прямых интересов входят: - Продвижение платформы Windows и всех потребительских сервисов, связанных с ней, в среде домашних пользователей - Развитие онлай

Сентябрь 2006 –
Сентябрь 2009
(3 года и 1 месяц)

Adobe Systems

Глава представительства в России и СНГ
Россия, Москва

Обязанности и достижения

За 3 года работы в Adobe я построил отличную профессиональную команду, создал экосистему из более чем 3000 партнеров, сформировал и осуществил стратегию, которая увеличила продажи более, чем в 10 раз... И от всего этого получил огромное удовольствие!

Июнь 2004 –
Июнь 2006
(2 года и 1 месяц)

Siebel Systems

Глава представительства
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - Открыл российское представительство - Поднял продажи в 10 раз за год - Открыл глаза на CRM для российской бизнес-аудитории Ведущий мировой производитель систем CRM (Customer Relationship Management) для автоматизации продаж, маркетинга, клиентского обслуживания, аналитики и лояльности. Руководжу развитием бизнеса компании в России и СНГ с момента открытия офиса и до слияния с Oracle

Март 2000 –
Июнь 2004
(4 года и 4 месяца)

RBTechnologies

Генеральный директор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Основал компанию, ее и возглавлял

Ноябрь 1997 –
Декабрь 2000
(3 года и 2 месяца)

Actis Wunderman

Генеральный директор
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Был одним из со-учредителей, руководил компанией

Высшее образование

Сентябрь 1990 –
Июнь 1995

**Московский государственный университет им. М.В.
Ломоносова**

Географический
Россия, Москва

Специализация и достижения

Вел активную научную работу в сфере компьютерного анализа географической информации

О себе

Управляющий партнер венчурного фонда GVA Vestor.In

Профессиональные цели: Развитие перспективных инновационных проектов (создание принципиально новых рынков и бизнес-моделей).

Награды, сертификаты, портфолио, проекты: Топ-100 ИТ Менеджеров России (2002)

Членство в обществах и ассоциациях: Почетный член общества почетных членов

Дополнительная информация: Увлекаюсь коллекционированием старинного оружия, учусь музыке (ударные)

Рекомендательные письма

Pavel Urazov

знакомый

Павел хорошо чувствует людей.

Письмо написано 03 июня 2009 в 13:47 • Согласились: 21

«Мой Круг» – вакансии для IT-специалистов