

# Павел Черкашин

Предприниматель и частный инвестор в сфере инноваций  
[vestor.in](http://vestor.in)

## Местоположение

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

## Возраст и стаж

Стаж: 20 лет и 5 месяцев  
Возраст: 45 лет  
Зарплатные ожидания: От 1000000 руб.



---

## 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

### 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

### 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

### Tvigle Media

Инвестор  
Россия, Москва

#### Обязанности и достижения

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

Октябрь 2009 —  
Октябрь 2011

### 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

### **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

### **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

### **RBTechnologies**

Генеральный директор  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Основал компанию, ее и возглавлял

Ноябрь 1997 –  
Декабрь 2000

### **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