

# Екатерина Демидова

Несерьезно управляю серьезными людьми

## Местоположение

Проживание: Россия, Москва

Готовность к работе: готов к удаленной работе

## Возраст и стаж

Стаж: 20 лет и 3 месяца

Возраст: 40 лет

## Контактная информация

Мой круг: <https://moikrug.ru/demidova-ekaterina>



---

## Профессиональные навыки

---

Управление людьми • Ведение переговоров • Управление рисками • Развитие бизнеса •  
Построение команды • Управление проектами

---

## Опыт работы

---

Май 2014 –  
По наст. время  
(5 лет и 7 месяцев)

### ИксДи Софт

Key account manager  
Россия, Москва

#### Обязанности и достижения

Обязанности: административный менеджмент проектов по: - автоматизации деятельности издательского дома; - автоматизации деятельности транспортной компании; - автоматизации функции одного из министерств МО; - взаимоотношениям с субподрядчиками, в том числе фин. контроль; - ряда собственных проектов компании.  
Достижения: - ускорение и сдача промежуточных этапов проектов; - недопущение и решение конфликтных ситуаций с заказчиками; - уменьшение прямых затрат компании.

Январь 2013 –  
Май 2014  
(1 год и 5 месяцев)

### Группа компаний Армада

Директор по продажам  
Россия, Москва

#### Обязанности и достижения

Построение "с нуля" продаж веб-проектов компании. Выиграны тендеры и реализованы проекты для ВЭБа и КЭС-Холдинга.

Май 2012 –  
Январь 2013  
(9 месяцев)

### АИС

Исполнительный директор  
Россия, Москва

#### Обязанности и достижения

Обязанности: - Управление отделом Ведения проектов - Разрешение спорных ситуаций - Определение ценовой политики компании -

Разработка документальной базы: образцы смет, отчетов, помощь в разработке договорной базы - Работа с подрядчиками: обеспечение разработки, обеспечение работы офиса Достижения: - Выход компании на новый ценовой уровень, разработана новая коммерческая политика компании - Разработана и успешно внедрена программа мотивации менеджеров - Сокращение дебиторской задолженности - Введено планирование и отчетность по работе менеджеров - Собрана информационная база по всем проектам компании: договоры, счета, приложения, акты и т.п. - Разработана новая договорная база компании

Сентябрь 2011 –  
Апрель 2012  
(8 месяцев)

## **Бегун**

Директор Департамента по работе с дилерами  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Обязанности: - Руководство отделами по работе с крупными и средними агентствами - Развитие отношений существующими дилерами - Обучение персонала агентств работе с системой, продвижение новых продуктов - Анализ клиентской базы, разработка инструментов продаж - Выход на плановые показатели Достижения: - Введена система отчетности отделов по динамике списаний дилеров - Введена практика встреч с агентствами и персонального обучения дилеров - Крупные и средние клиенты разбиты по отраслям, оборотам и продуктовым линейкам - Введена практика тематических семинаров для дилеров - Выход к концу 2011 года на плановые показатели по Департаменту

Май 2011 –  
Июль 2011  
(3 месяца)

## **Biglion**

Территориальный директор по продажам: Москва  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Обязанности: - Организация отдела территориальных продаж "с нуля" - Обучение персонала - Выход на плановые показатели Достижения: - создано 3 группы продаж, чтобы закрыть 6 округов Москвы из 8 - Нанято и обучено около 30 сотрудников, которые выпустили порядка 20 акций

Август 2009 –  
Май 2011  
(1 год и 10 месяцев)

## **РДВ-медиа**

Коммерческий директор проекта Rabota.ru / Работа.рф  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Обязанности: - Построение работы отдела продаж, найм и обучение персонала; - Разработка мотивации персонала; - Разработка стратегии развития; - Выполнение поставленного плана по доходу подразделения; - Анализ рынка: тренды развития, новые продукты, ценовая политика; - Разработка тарифной политики и новых продуктов. Достижения: - С начала руководства коммерческим отделом - рост оборота за счёт ввода новых сервисов в пятнадцать раз, по сравнению с докризисными показателями - в два с половиной раза; - Проведена подготовка отдела к вводу новых сервисов (разработка мотивации и обучение персонала); - Увеличение штата в 2 раза (найм, обучение). - Построение крепкой, слаженной, мотивированной на результат команды.

Ноябрь 2008 –  
Август 2009  
(10 месяцев)

## **Web Media Group**

Менеджер проекта  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Обязанности: - Консалтинг по выбору подрядчика, технологии, методов реализации проекта. - Ведение проекта: управление рисками, взаимоотношениями с подрядчиком и группой проекта, ведение проектной документации. - Организация и контроль внутренней разработки проекта. Достижения: - Разработка проекта "с нуля" была выполнена с 04.01.09 по 12.04.09. - Проект [www.medsputnik.ru](http://www.medsputnik.ru) запущен в срок, в рамках бюджета. В июле 2009 г. возникли сложности с финансированием проекта, что послужило причиной для прекращения работы.

Апрель 2008 –  
Ноябрь 2008  
(8 месяцев)

## **РБК Софт**

Начальник отдела продаж ДИП  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Обязанности: - Стратегическое развитие отдела, оперативное управление. - Выполнение плана по доходу. - Разработка мотивации, обучение и аттестация персонала. - Урегулирование конфликтных ситуаций. Достижения: - Успешный выход на новый уровень ценовой политики. - Продажа высокобюджетных коммерческих интернет и интранет-проектов. - Слаженная, сильная команда. В октябре 2008 года случился кризис и компании РБК СОФТ в прежнем виде не стало.

Ноябрь 2007 –  
Апрель 2008  
(6 месяцев)

## **РБК Софт**

Руководитель отдела рекламы Детского портала города Москвы  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Обязанности: - PR, внешние связи - SEO - Реклама Достижения: - Затраты на продвижение проекта сокращены в 3 раза, посещаемость увеличена в 1,5 раза. - Участие в ряде внешних мероприятий: Неделя безопасного Интернета 2007, круглые столы на РИФ 2008, и другие общественно-значимые мероприятия. В апреле 2008 года мне предложили повышение в рамках компании.

Май 2004 –  
Ноябрь 2007  
(3 года и 7 месяцев)

## **РБК Софт**

Ведущий менеджер по работе с VIP клиентами  
Россия, Москва

### **Обязанности и достижения**

Обязанности: - Выполнение плана по продажам интернет и интранет-разработок. - Успешное участие в тендерах. - Подготовка и презентация коммерческих предложений. - Ведение переговоров с руководством заказчика. - Участие в подготовке документации. Достижения: - Мною проданы проекты для Unilever (Calve интранет), МТС i-mode, интернет-магазина Евросети, салонов ГК Автомир, интернет-магазина и промо-сайтов Bang&Olufsen, корпоративного сайта УРСА Банка, корпоративного сайта и интранет системы Техносерв и др. - Team leader в команде.

Апрель 2001 –  
Май 2004  
(3 года и 2 месяца)

### **АДТ (ОАО "Ихаус")**

Коммерческий директор  
Россия, Москва

#### **Обязанности и достижения**

Обязанности: - Стратегическое и оперативное руководство отделами продаж и работы с клиентами. - Выполнение плана по доходу. - Найм и обучение персонала. - Подготовка коммерческих предложений и участие в тендерах. - Участие в продажах и ведении ключевых клиентов. Достижения: - Компания вышла на самоокупаемость. - Компания вошла в число TOP-5 web-разработчиков - Портфолио компании пополнили такие брэнды, как: Unilever (дизайн интранет-портала, Calve (promo), Dove), Nestle, X5, Автомир и др.

Август 1999 –  
Апрель 2001  
(1 год и 9 месяцев)

### **ЗАО "Город-Инфо"**

Account manager  
Россия, Москва

#### **Обязанности и достижения**

Обязанности: - Вместе с менеджером проекта участие в разработке (коммуникации с клиентом). - Вторичные продажи (развитие бюджета). Достижения: - Успешно завершены проекты для компаний Unilever (+ брэнд Lipton), Автомир, ОМК, Sun Interbrew, Ark Thompson - С большей частью клиентов заключены повторные контракты на новые проекты и абонентское обслуживание. Первая серьезная работа. Начало коммерческого рынка web-разработок. Я из тех "ветеранов", которые помнят, что и Лебедев когда-то делал ".@@@.- сайты", и что понятие "баннер" для клиента приходилось сравнивать с объявлением в Экстра-М ;)

---

## **Высшее образование**

---

Январь 1996 –  
Январь 2003

### **Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова**

Журналистики  
Россия, Москва

#### **Специализация и достижения**

Диплом "Продвижение брэнда в Интернете".

---

## **О себе**

---

С 1999 года занимаюсь продажами в сфере ИТ, с 2002 года имею опыт руководящей работы коммерческими подразделениями до 30 человек.

У меня отлично получается организовывать слаженную работу различных подразделений и мотивировать их на общий результат.

Рекомендации по-запросу, на <https://moikrug.ru/demidova-ekaterina> и <https://goo.gl/HfYbiq>

roCID: 13494

---

## Рекомендательные письма

---

### **rauf-aliev**

знакомый

Целеустремленная и ответственная, способна самостоятельно принимать ключевые решения.

Письмо написано 18 января 2009 в 19:18 • Согласились: 18

### **rauf-aliev**

знакомый

Ее непосредственное чутье иногда ценнее всяких логических доводов.

Письмо написано 16 июня 2009 в 07:22 • Согласились: 10

### **Николай Новиков**

Руководитель проектов • знакомый

Классный специалист и обаятельнейшая девушка.

Письмо написано 16 июня 2009 в 07:21 • Согласились: 19

---

**«Мой Круг»** — вакансии для IT-специалистов