

Николай Васильев

Развитие бизнеса в глобальном масштабе

Местоположение

Проживание: Россия, Санкт-Петербург

Возраст и стаж

Стаж: 20 лет и 6 месяцев

Возраст: 38 лет

Контактная информация

Мой круг: <https://moikrug.ru/nikolay-vladimirovich-vasilev>



Опыт работы

Август 2011 –
По наст. время
(7 лет и 11 месяцев)

Veeam Software

Inside Sales Team Lead, Emerging Markets & APAC
Россия, Санкт-Петербург

Январь 2011 –
Август 2011
(8 месяцев)

Vizerra

Директор по продажам
Россия, Москва

Обязанности и достижения

Обязанности: - Управление продажами сногшибательной технологии и услуг по созданию интерактивных 3D-моделей зданий и комплексов зданий, музеев, промышленных объектов и изделий и т.д.

Апрель 2010 –
Декабрь 2010
(9 месяцев)

Битрикс

International Distribution Director
Россия, Калининград

Обязанности и достижения

Обязанности: - Управление международными продажами через партнеров

Апрель 2009 –
Апрель 2010
(1 год и 1 месяц)

ЦРТ

Руководитель отдела международных продаж
Россия, Санкт-Петербург

Обязанности и достижения

Координация международной бизнес-активности, разработка и реализация стратегии международных продаж и маркетинга, освоение новых рынков

Декабрь 2008 –
Апрель 2009
(5 месяцев)

ПРОМТ

Директор по международному развитию
Россия, Санкт-Петербург

Обязанности и достижения

Координация международной бизнес-активности, разработка и реализация стратегии международных продаж и маркетинга, освоение новых рынков

Январь 2007 –
Декабрь 2008
(2 года)

ПРОМТ

Директор отдела зарубежных продаж
Россия, Санкт-Петербург

Обязанности и достижения

Управлением всем комплексом зарубежных продаж и маркетинга компании: собственный сайт, публичеры, дистрибьютеры, реселлеры. Участие в разработке стратегии компании. Участие в формировании плана маркетинга.

Май 2004 –
Декабрь 2006
(2 года и 8 месяцев)

Агнитум

Менеджер по работе с партнерами
Россия, Санкт-Петербург

Обязанности и достижения

Управление взаимоотношением компании с зарубежными партнерами: дистрибьютерами и реселлерами, как онлайн, так и оффлайн. Участие в формировании долгосрочной стратегии компании и принятии стратегических решений.

Январь 2001 –
Апрель 2004
(3 года и 4 месяца)

ООО "РС КОМ"

Менеджер по продажам и рекламе
Россия, Санкт-Петербург

Январь 1999 –
Декабрь 2001
(3 года)

Swedish Trade Council Saint-Petersburg

Market advisor referent
Россия, Санкт-Петербург

Обязанности и достижения

Участие в проведении маркетинговых исследований, составление презентаций, работа "в поле"

Высшее образование

Январь 1997 –
Январь 2003

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Международная высшая школа управления; МВШУ
Россия, Санкт-Петербург

О себе

Специализация и профессиональные навыки:

Развитие каналов международных продаж "с нуля"

Знание механизмов работы каналов сбыта в разных странах, их "строительство" и оптимизация

Профессиональное владение ПК

Профессиональные цели:

Качественный скачок в развитии бизнеса

Членство в обществах и ассоциациях:

ISDEF

«Мой Круг» – вакансии для IT-специалистов