



Прошин Виталий Александрович

Мужчина

+7 (958) 8040250 — предпочитаемый способ связи
vitalyproshin1@gmail.com

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Старший менеджер по продажам

Специализации:

- Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
- Менеджер по работе с партнерами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 6 лет 9 месяцев

Май 2025 —
настоящее время
5 месяцев

Сеть дата-центров Селектел, ООО

selectel.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-провайдер
- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Старший менеджер по продажам

Достижения:

- Реализовал проект по поставке bare-metal серверов в аренду на сумму 6 млн р/мес MRR компании вендору крупнейшей справочно-правой системы в России.
- На конференции познакомился с представителями Топ-4 банка Республики Беларусь, в результате вице-президент банка приехал к нам в офис и мы обсуждаем проект на десятки миллионов рублей.
- Вышел на один из крупнейших банков России через LinkedIn, договорился о тестировании нашего продукта, благодаря этому компания сейчас выходит в пилот.
- На конференции познакомился с CIO одного из ведущих вузов России, на данный момент проект тоже в тесте.
- В холод через LinkedIn вышел на проект с крупным ИБ-вендором, обсуждаем КП.
- За 3 месяца работы сделал около 600 холодных касаний клиентов, это переросло в 17 встреч и 6 коммерческих предложений.

В работе активно использую ChatGPT для написания скриптов, изучения облачных технологий и анализа компаний клиентов.

Декабрь 2023 —
Май 2025
1 год 6 месяцев

Обязанности:

- Продажи инфраструктурных сервисов компании Selectel: Dedicated, облака, S3, PaaS, K8s.
- Холодная лидогенерация новых клиентов любыми возможными способами.
- Проведение встреч с целью презентации облачных сервисов и HaaS
- Участие в конференциях и выставках с целью поиска новых клиентов и нетворкинга.

T1

Москва, t1.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Менеджер по продажам / Менеджер по развитию бизнеса

Холдинг T1 входит в структуру одного из крупнейших банков России ВТБ.

Достижения:

- За 5 месяцев вырос с должности телемаркетолога до BDM (Менеджер по развитию бизнеса)
 - Крупные кейсы:
 - Эвотор - 600 лицензий - 1 млн рублей
 - Евразийский банк - 400 лицензий - 1,5 млн рублей
 - СГМК - 1000 лицензий - 2,5 млн рублей
 - Среди клиентов такие компании как Аристон, Эвотор, Евразийский банк развития, сеть аптек Апрель, Морской Банк, iSpring, ПИК СЗ, Министерство спорта Российской Федерации, Bank of China, СГМК.
 - Выступил на порядка 10 различных конференциях с целью продвижения продукта и дальнейшей его реализации (AstraDevConf; бизнес-ужины Softline, Крайон, мероприятия ВТБ, UC-Community Dion; ассоциация интернета вещей).
 - С каждой конференции генерировал по 5+ новых крупных лидов для компании.
-
- Управленческий опыт:
 - 1) В течение двух недель был наставником для нового менеджера по развитию бизнеса, успешно адаптировал его к работе, помогал с проведением демо продукта и онбордингом внутри холдинга.
 - 2) Провёл онбординг нового телемаркетолога, ставил задачи, курировал её работу в течение 2-х месяцев, телемаркетолог успешно выполнила план за год.

Обязанности:

- Продавал сервис корпоративных коммуникаций DION компаниям сегментов SMB и Enterprise.
- Занимался лидогенерацией и наполнением pipeline через холодные звонки (30 звонков в день) и email-маркетинг.
- Проводил переговоры с C-level руководителями(CIO; CISO; CTO).
- Вёл эффективную коммуникацию с партнерами для увеличения pipeline и продаж DION.
- В рамках проектных продаж управлял клиентскими ожиданиями и взаимодействовал с продуктовой и маркетинговыми командами для подготовки персональных решений для клиентов.
- Выявлял боли клиента и на основании его потребностей проводил демонстрацию решения.
- Обучал сотрудников банка ВТБ продажам платформы корпоративных коммуникаций DION, опираясь на её особенности, функционал и ключевые функции.
- Выступал на конференциях и бизнес-мероприятиях партнеров.
- Работал с ведением CRM и занесением в систему лидов и сделок.

Июнь 2023 —
Декабрь 2023
7 месяцев

Мобильные ТелеСистемы (МТС)

Россия, www.mts.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-провайдер
- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Телекоммуникации, связь

- Мобильная связь

Менеджер по продажам облачных решений

Достижения:

- Продавал облачные сервисы Яндекса в российское представительство одного из крупнейших мировых производителей сельскохозяйственной техники на сумму 600 тысяч рублей в год.
- Реализовал продажу офисного программного обеспечения лидеру российского рынка аренды и обработки текстильных изделий.
- Лидировал процесс продажи защищённого канала связи в сеть крупнейших медицинских лабораторий России (Lab Quest).
- В сентябре на конференции New Retail Forum собрал 50 контактов ЛПП из сферы ритейла.
- Также на этой конференции руководитель отдела развития бизнеса Beeline Cloud позвал меня на работу, обратив внимание на умение вести общение с клиентами.

Обязанности:

- В рамках холодной лидогенерации направил 25 коммерческих предложений и прозвонил порядка 800 клиентов.
- Проводил переговоры с C-level руководителями (CIO; CISO; CTO).
- Проводил демонстрации и продавал решения IaaS, PaaS, Kubernetes, BaaS, DRaaS, а также SaaS решения отечественных вендоров и решения по кибербезопасности (WAF, antiDDoS, SOC).
- Рассказывал о возможностях сервисов CloudMTS на различных офлайн конференциях.
- Постоянно повышал квалификацию за счёт ресурсов компании, взаимодействовал с экспертами в области облачных решений.

Июнь 2022 —
Июнь 2023
1 год 1 месяц

Право.ру

Менеджер по продажам it

Достижения:

- За полгода внутри компании вырос с должности SDR до Account Executive.
 - Удалось реализовать несколько крупных кейсов.
- Например, продажа системы для автоматизации юридических процессов в одну из крупнейших строительных компаний нефтегазового комплекса в России (Велесстрой).

Обязанности:

- Холодная лидогенерация, порядка 15 назначенных встреч в месяц.
- Выявление скрытых болей клиентов.
- Проведение презентаций low-code платформы для руководителей юридических департаментов компаний уровня РБК-500.
- Проведение переговоров с клиентами и решение спорных ситуаций.
- Составление коммерческих предложений.
- Участие во внутренних тренингах компании и повышение экспертизы за счёт изучения тематических источников.

Апрель 2021 —
Июнь 2022
1 год 3 месяца

Гарант

Москва, www.garant.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Менеджер по работе с крупными корпоративными клиентами

- Холодные звонки
- Проведение встреч с крупными клиентами
- Проведение переговоров и решение спорных вопросов
- Продажа справочно-правовой системы "Гарант" крупным корпоративным клиентам
- Повышение квалификации за счёт корпоративного обучения

Июль 2015 —
Сентябрь 2017
2 года 3 месяца

Розничные продажи в B2C магазинах

Продавец-консультант

- Продажа брендовой одежды в магазинах adidas и ЦУМ
- Работа с клиентами в торговом зале
- Выявление потребностей
- Работа с кассой

Образование

Бакалавр

2018

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского, Москва

Менеджмента, Экономики и Права, Экономика и управление на предприятии (по отраслям)

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки

Активные продажи Английский язык Холодные продажи
Развитие продаж Проведение презентаций Деловая коммуникация
B2B Продажи Поиск и привлечение клиентов Подготовка презентаций
Деловая переписка Деловое общение Навыки переговоров
Навыки презентации Управление работой с ключевыми клиентами
Навыки продаж Прямые продажи Битрикс24 MTS cloud
Планирование продаж Заключение договоров Обучение персонала
Работа на выставках Анализ конкурентной среды
Консультирование клиентов SPIN-продажи продажи решений

Дополнительная информация

Рекомендации

T1
Ирина Узикова (Директор по маркетингу)

Гарант
Сергей Алёшин (Директор по развитию текущих клиентов)

T1
Анна Кузякина (Заместитель коммерческого директора)

Обо мне

Из достижений:

—Лучший старт продаж в компании Гарант по итогам второго полугодия 2021 года

—Лучший менеджер по продажам в компании Гарант по итогам первого полугодия 2022 года

Кейсы клиентов:

- Министерство спорта Российской Федерации
- Bank of China
- Морской банк
- Эвотор
- Евразийский банк развития
- Аристон Термо Рус
- Велесстрой
- СГМК
- Компания Агро-альянс — выручка 16 млрд. рублей
- Компания АО ЗИО (Дочерняя организация АО Росатом) — выручка 7,6 млрд. рублей
- Дочерние организации Ростеха
- Компания Роствертол-авиа
- Компания МРЗ Темп
- Компания МК Витязь

Имею опыт проектных продаж в компании, которые входят в РБК-500.

Есть навыки лидогенерации и продаж по методике solution selling.

Постоянно развиваюсь, читаю книги по продажам(СПИН-продажи, психология влияния), психологии, смотрю видео-тренинги(Сергей Филиппов, Евгений Колотилов, Радмилло Лукич)