

Селиванов Андрей

Коммерческий директор

КОНТАКТЫ

+7 (000) 000-00-00

a.selivanov@example.com

Екатеринбург

НАВЫКИ

- Коммерческая стратегия B2B
- Бюджет продаж и валовой прибыли
- Ценовая политика и лимиты скидок
- Развитие дилерского канала
- Переговоры с ключевыми клиентами
- CRM: воронка и прогноз сделок
- 1С и Excel: анализ продаж

О СЕБЕ

Коммерческий директор с десятилетним опытом руководства B2B-продажами, с 2021 года — коммерческим блоком дистрибьютора промышленных комплектующих. Специализация: планирование продаж и валовой прибыли, ценообразование, развитие дилеров и контроль дебиторской задолженности.

ОПЫТ РАБОТЫ

январь 2021 — по настоящее время

Коммерческий директор
ООО «Промкомплект Урал»

Руководил коммерческим блоком из 18 сотрудников: продажи, маркетинг и сопровождение клиентов. Согласовывал с генеральным директором бюджет и планы по каналам, с закупками — ассортимент и наличие. Утвердил лимиты скидок и порядок согласования сделок ниже целевой маржи. С финансовым директором проверял валовую прибыль, просроченную задолженность и условия отсрочки; с руководителями групп еженедельно разбирал прогноз сделок в CRM.

ноябрь 2016 — декабрь 2020

Руководитель отдела продаж
ООО «Техснаб Регион»

Управлял группой из 7 менеджеров корпоративных продаж. Распределял клиентов, устанавливал месячные планы и проводил разбор переговоров. Внедрил единые этапы сделок в CRM и обязательную фиксацию следующего контакта. Лично согласовывал годовые условия поставок с ключевыми заказчиками, со складом проверял сроки отгрузки.

ДОСТИЖЕНИЯ

- В 2025 году выручка без НДС выросла с 240 до 276 млн ₽ (+15% к 2024 году), валовая прибыль — с 48 до 60,72 млн ₽ (+26,5%). Валовая маржа выросла с 20% до 22% (+2 п. п.). Сверил данные по всему коммерческому блоку с финансовым директором по годовым отчётам 1С.

ОБРАЗОВАНИЕ

2012

Уральский государственный экономический университет
Менеджмент организации

КУРСЫ

2024

Управление ценой и скидками в B2B
Внутренний практикум коммерческого и финансового блоков

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Английский B2: переписка с поставщиками. Готовность к командировкам по регионам. Учебный пример; кандидат, компании и результаты вымышлены.