

## Persönliche Angaben

Wohnort: 99086 Erfurt  
 mvlenz@outlook.com  
 +49 174 4030650  
 www.lenz.tel

Geb. 05.04.1984 in Tula (Russland)  
 Doppelte Staatsangehörigkeit: DE/RU

## Ausbildung

2001-2006 – Studium und Hochschulabschluss:  
 Staatliche Pädagogische L.N. Tolstoj-Universität  
 Tula; *Diplom mit Auszeichnung*. Qualifikation:  
 Lehrer für die Fachbereiche *Geschichte und  
 Rechtslehre*.

**Sprachkenntnisse: Deutsch (C1),**  
 Russisch (Muttersprache),  
 Weißrussisch (verstehe frei).

## Kurzprofil



Ich verfüge über tiefgreifende Kenntnisse und weitreichende Erfahrungen in mehreren Branchen (IT, Telekommunikation, Medien, Hausverwaltung) in verschiedenen Aspekten: Vertrieb, Marketing und PR, Aus- und Aufbau von Geschäftsstrukturen, Beziehungspflege zu Regierungsstrukturen (GR). Meine Schlüsselkompetenzen liegen darin, komplizierte Geschäftsprozesse zu analysieren, Schlüsselprozesse zu beschreiben und zu reformieren. Außerdem verfüge ich über umfangreiche Erfahrung in der Rekrutierung von Vertriebsmitarbeitern und in der Bildung und Organisation von Verkaufsabteilungen.

03.2022 - 07.2021 Erfurt	Sprachkurs (VHS). <i>Kursteilnehmer</i> . C1-Zertifikat Deutsch-Test für den Beruf (telc) (alle Module)
02.2021 - 08.2021 Erfurt	Sprachkurs (VHS). <i>Kursteilnehmer</i> . B2-Zertifikat Deutsch-Test für den Beruf (telc) (alle Module)
10.2020	Umzug nach Deutschland (als Spätaussiedler)
03.2014 – 09.2020 Minsk	<i>Vash Internet (Anbieter für Internet, VoIP, IP TV)</i> Position – <i>Leiter der Verkaufsabteilung</i> .  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation des Direktvertriebes und Direktmarketings an Geschäfts- und Privatkunden. Persönliche Akquisition von Geschäftskunden.</li> <li>• Umgestaltung und Wiederaufbau der B2C-Verkaufsabteilung, Bildung und Erweiterung des festen Kundenkreises.</li> <li>• Einführung und Leitung mehrerer Marketingmaßnahmen: BTL, Markenaufbau, etc.</li> </ul>
06.2012 – 02.2014 Minsk	<i>Irsen Computers (Import von Computerzubehör, Fertigung von PCs und Servern)</i> Position - <i>Leiter der Verkaufsabteilung</i> und ab 09.2012 parallel <i>Leiter der neu organisierten Serviceabteilung</i> .  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bildung, Organisation und Leitung der Serviceabteilung, Akquisition von Geschäftskunden.</li> <li>• Weiterbildung des Vertriebsteams der Firma.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gründung und Betreuung eines internationalen Bildungsprojektes für Marketingstudenten.</li> </ul>
09.2011 – 06.2012	<p><i>Tulaer Unternehmen für Datenverarbeitungstechnik und Informatik (Vertrieb und Wartung von Datenerfassungssystemen)</i> Position – <i>Stellvertretender Generaldirektor für kaufmännische Angelegenheiten</i> und ab 02.2012 <i>Direktor für kaufmännische Angelegenheiten.</i></p> <p>Tula</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Durchführung und Kontrolle der Geschäftsprozesse.</li> <li>• Überarbeitung und Optimierung der monatlichen Budgetierung des Betriebes zu Transparenzzwecken.</li> </ul>
03.2011 – 08.2011	<p><i>ER-Telekom Holding (Anbieter von Internet, VoIP, Hosted PBX, TV)</i> Position – <i>Leiter der Genehmigungsabteilung in der Tulaer Niederlassung.</i></p> <p>Tula</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verhandlungen mit Gebäudeeigentümern, Abschluss von Verträgen über die Platzierung der Telekominfrastruktur.</li> <li>• Kontakt zu Regierungsstrukturen.</li> <li>• Kontrolle der Genehmigungsarbeiten der Teamleiter.</li> </ul>
11.2010 – 03.2011	<p><i>Novosistem (Hosted PBX, VoIP, Software)</i> Position – <i>Assistenz des Managements der Verkaufsabteilung.</i></p> <p>Tula</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaltakquise: Regelmäßige Umsetzung des Verkaufsniveaus ab dem ersten Monat.</li> <li>• Interne Weiterbildung: Weitergabe von erfolgreichen Verkaufserfahrungen in internen Schulungen.</li> </ul>
03.2009 – 11.2010	<p><i>Quantum (Anbieter Internet, VoIP)</i> Position – <i>Verkaufsfachmann in der Niederlassung.</i></p> <p>Tula</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neukundengewinnung (Kalt- und Warmakquise): Regelmäßige Umsetzung des Verkaufsniveaus ab dritten Monat.</li> <li>• Betreuung und Koordination bei Abwesenheit des Leiters.</li> </ul>
02.2007 – 02.2009	<p><i>Geschäftsführendes Unternehmen der Stadt Tula (Verwaltung von Mehrfamilienhäusern)</i> Position – <i>Pressesprecher und Redakteur einer Webseite.</i></p> <p>Tula</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hauptansprechpartner für Journalisten, Arbeit mit Informationen für die Öffentlichkeit und Medien.</li> </ul>
10.2006 – 02.2007	<p><i>Indexator (Digitalagentur)</i> Position – <i>Werbetexter, Copywriter.</i></p> <p>Tula</p>