



**Михаил Владимирович Ленц**

mvlenz\_hh@live.ru | +375 44 4554942 |

*Претендую на вакансии:* в отделах продаж услуг / службе развития бизнеса / GR.

Желаемый уровень компенсации: 2600 BYN (на руки).

Род. 5.04.1984 г. в Туле (РФ). В 2006 г. окончил Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого по специальности «История» с доп. специальностью «Юриспруденция»; диплом «с отличием». Имею 11 публикаций.

**Опыт работы** (во всех случаях возможно предоставление рекомендаций):

Частное сервисное унитарное предприятие "**Ваш Интернет**" (**OneNet**) - оператор связи (интернет, IP TV, VoIP) (01 марта 2014 г. – 25 сентября 2020 г.). *Должность: руководитель отдела продаж.*

*Основные задачи:* организация прямых продаж услуг в B2B, в частных жилых домах, согласование строительства сети Оператора в общежитиях и многоквартирных домах Минска, агломерации.

Перестроил и перезапустил отдел продаж B2C, внедрил технологию и процессы продаж (по примеру российских провайдеров), сформировал постоянный поток клиентов. Сформулировал концепцию синергии частных операторов связи в продажах и маркетинге. Внедрил и руководил системной маркетинговой деятельностью с нуля (особенно работа с брендом, мероприятия для клиентов, конвергенция с партнерами по рынку). Обеспечил согласование и строительство сети в общежитиях, бизнес-центрах, промышленных зонах. Наладил отношения с органами государственной власти: БелГИЭ, радиочастотный центр, вплоть до уровня министра, органами власти Минска (идеология, внутренние дела).

Инновации компании, внедряемые на площадке НАН РБ, позволили обеспечить конкурентное преимущество в отдельных микрорайонах, и, опираясь на передовое радиорелейное оборудование, установить рекордную скорость соединения «по воздуху». Передовые технические решения и индивидуальный подход к работе с юридическими лицами позволили увеличить месячную выручку в B2B в 1,8 раза (за последний год работы), а по всем услугам компании за период работы в ней – в 3,2 раза.

**ООО «Ирсен Компьютерс»** - импорт комплектующих, производство ПЭВМ (18 июня 2012 г. – 04 февраля 2014 г.). *Должность: начальник отдела продаж* (с 03 сент. 2012 г. руководитель вновь создаваемого сервисного подразделения – совм.)

Создание, организация, подбор кадров и общее руководство сервисным подразделением компании, выполняющим работы сторонним заказчикам. Привлечение клиентов. Организация постпродажной поддержки продукции компании через региональные представительства.

Осуществлял собеседование, теоретическую и практическую коммерческую подготовку вновь принимаемых сотрудников для последующей работы в других сбытовых подразделениях компании, внутренний коучинг менеджеров из всех сбытовых отделов. На базе отдела и совместно с руководством БГУИР разработал, запустил образовательный проект для студентов-маркетологов с привлечением ученых и специалистов из других стран (Ю Корея (Самсунг), Россия (с хозяйствующими субъектами и органами власти)). Привлечение и руководство молодыми кадрами для выполнения узкоспециализированных сбытовых задач внутри компании. Уволился в связи с неплатежеспособностью компании и личными рисками в связи с этим.

**ОАО «Тульское предприятие вычислительной техники и информатики»** - продажа и техническое обслуживание торгового оборудования (01 сентября 2011 г. – 08 июня 2012 г., переезд в РБ по личным обстоятельствам). *Должность: директор по коммерческим вопросам* (с 10 февр. 2012 г. + управляющий директор – совм.)

Обеспечил выполнение первого этапа возврата средств, затраченных на покупку бизнеса собственником. Предотвратил попытку увода бизнеса в одном из удаленных подразделений. Сформировал и запустил работу отдела прямых продаж с нуля, накопил базу знаний по развивающимся направлениям бизнеса, осуществил проверку и отработку соответствующих бизнес-моделей.

Организовал внедрение и контроль помесечного бюджетирования, прозрачность предприятия перед собственником.

Провел реформирование системы управления в связи с введением УК, контролировал процесс внедрения и интеграции учетных систем (1С КОРП и 1С УТ 11.0). Разработал и внедрил план реформирования сбытовых процессов. Успешно скорректированы процессы по снабжению производства, закупке и логистике. На стадии анализа и проработки – усиление работы с дебиторской задолженностью. Сформулировал план поэтапного снижения постоянных расходов. Уволился в связи с переездом в Минск по личному желанию.

**ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»** (филиал в Туле) - оператор связи (интернет, КТВ, телефония) (15 марта 2011 г. – 19 августа 2011 г.). *Должность: руководитель участка согласований.*

Управлял процессом проведения общих собраний собственников помещений в многоквартирных домах для получения согласия на установку и эксплуатацию оборудования компании. *Задачи:* Контроль работы руководителей групп агентов по согласованию; проведение переговоров и заключение договоров с ТСЖ и управляющими организациями на размещение оборудования, организация выхода на ключевых лиц; взаимодействие с контролирующими сотрудниками из управляющих компаний, органов власти; контроль взаимодействия строительных подрядных организации с населением при проведении работ по установке оборудования.

Достижения: Обеспечение плановых показателей согласования домов и передачи в строительство. Соблюдение сроков перехода согласования на завершающий этап. Уволился на этапе завершения работ и по достижению задач отдела.

**ООО «НОВОСИСТЕМ»** - интеллектуальные услуги связи (в «облаках») (22 ноября 2010 г. – 14 марта 2011 г.). *Должность: мл. менеджер отдела прямых продаж.*

Поиск и привлечение клиентов, сопровождение сделок. Обеспечил выполнение личного плана по продажам с первого полного месяца работы и до завершения работы. Передавал опыт успешных продаж - через участие во внутренних тренингах по продажам и проведение тренингов внутри отдела в качестве коуча. Уволился в связи с приглашением на интересный проект с повышением.

**ЗАО «Квантум»** (обособленное подразделение в Туле) - телекоммуникационные услуги (2 марта 2009 – 19 ноября 2010 г.): *Должность: специалист отдела продаж.*

Осуществлял самостоятельный поиск и привлечение новых корпоративных клиентов, совершение сделок по приобретению телекоммуникационных услуг (Интернет, телефония, каналы передачи данных). Через 8 месяцев работы вошёл в пятерку лидеров по объемам продаж среди специалистов по продажам всех филиалов дивизиона ЦФО-Центр ЗАО «Квантум». Исполнял функцию «старшего менеджера» филиала: наставничество, контроль и координация работы отдела, представительские полномочия в дни отсутствия руководителя.

**ОАО «Управляющая Компания г. Тулы»** (управление многоквартирными домами) (22 февраля 2007 г. - 27 февраля 2009 г.). *Должность: пресс-секретарь.*

Обеспечивал связи со СМИ: проведение пресс-конференций, консультирование (беседы с представителями СМИ) по вопросам деятельности предприятия, проведение переговоров по вопросам рекламы и информационного обслуживания, подготовка сотрудников предприятия, личное участие в «прямых линиях», прямых эфирах, сюжетах в СМИ. Взаимодействие с государственными и местными органами власти. Создание и организация работы сайта.

**ООО «ИНДЕКСАТОР»** – интернет-проекты, поисковая оптимизация (5 октября 2006 – 9 февраля 2007 гг.). *Должность: редактор порталов, автор.* Обеспечивал координацию информационной поддержки в электронных СМИ (переговоры, реклама, релизы, репортажи), пиар-акций. Увеличил посещаемость порталов в 1,5-4,5 раза. Уволен в связи с закрытием бизнеса его владельцем.

### **Профессиональные навыки**

Знание нескольких отраслей рынка (ИТ, телекоммуникации, ЖКХ, производство, торговля/дистрибуция, СМИ) в разных аспектах – продажи, взаимодействие с властью, маркетинг и PR, организация бизнеса. Опыт взаимодействия с представительствами зарубежных стран. Владею навыками анализа бизнес-процессов и системы дистрибуции товаров, описание и реформирование управления ключевыми бизнес-процессами. Знание приёмов промышленной разведки. Имею опыт работы по подбору персонала. Владею навыками бюджетирования, развития ИТ-инфраструктуры. Опыт построения отдела продаж услуг. Хорошее знание телекоммуникационного рынка. Десятипальцевый метод печати. Языки: немецкий (C1), белорусский (понимаю), русский – носитель.

*Дополнительно:* Обладаю способностью большой концентрации на одном предмете, явлении, задаче. *Настольные книги:* «Менеджмент процессов» (под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна), «Продажи по методу SPIN» (Н. Рекхэм), «Маленькая красная книга...» (Дж. Гитомер).