

БОГДАНОВ МАКСИМ



О СЕБЕ

Более 10 лет занимаюсь продажами и тендерной деятельностью в системных интеграторах. Хорошо разбираюсь в коммерческих бизнес-процессах и специфике работы B2B. Имею опыт оптимизации и автоматизации типовых задач.

В свободное время занимаюсь созданием сайтов и интернет-маркетингом. Несмотря на отсутствие профессионального опыта в этой сфере убеждён, что имеющиеся знания и навыки могут быть успешно применены для развития бизнеса работодателя.

Своими наиболее ценными качествами считаю способность реализовывать полный цикл проекта в таких сферах, как тендерные продажи и интернет-маркетинг, а также умение самостоятельно придумывать задачи, находить решения и реализовывать их.

ЗНАНИЯ И НАВЫКИ

Тендеры

- Поиск процедур, соответствующих профилю деятельности компании;
- Расчёт и оформление коммерческих предложений;
- Анализ и подготовка тендерной документации;
- Координация подразделений, занятых в подготовке заявки;
- Размещение предложений на ЭТП;
- Согласование контрактов внутри компании и с заказчиками;
- Контроль отгрузок и выполнения работ, а также выставление закрывающих документов.

Интернет-маркетинг

- Сбор и кластеризация семантического ядра для сайта или рекламной кампании;
- Создание сайтов на CMS WordPress и доработка с использованием PHP, HTML, CSS;
- Поиск и устранение технических ошибок на сайтах;
- Настройка рекламных кампаний Яндекс Директ;
- Выбор качественных исполнителей и постановка задач по различным направлениям.

ХОББИ И ИНТЕРЕСЫ

Создание и доработка сайтов
Поиск нестандартных способов продвижения
Футбол
Электровелосипед

ТЕЛЕФОН: 8 977 829 18 99

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА: bogdanovml@yandex.ru

ПОЛНАЯ WEB-ВЕРСИЯ РЕЗЮМЕ: bogdanov-maksim.ru

ОПЫТ РАБОТЫ

Руководитель проектов по тендерной деятельности интеграционных решений

ПАО «МегаФон», октябрь 2023 по н.в.

Задачи

- Обеспечение бесшовного перевода тендерной деятельности отдела продаж с бизнес-процессов ООО «ТАЛМЕР» на бизнес-процессы ПАО «МегаФон»
- Подготовка документации и участие в тендерах по направлению «Интеграционные решения»

Руководитель отдела по работе с тендерами

ООО «ТАЛМЕР», сентябрь 2021 – октябрь 2023.

Задачи

- Планирование и реализация стратегии развития тендерного отдела;
- Полный цикл участия в тендере (изучение требований, работа с ЭТП, подготовка заявок, контроль сроков и результатов);
- Коммуникации с отделом продаж относительно финансовых параметров коммерческих предложений;
- Взаимодействие с профильными специалистами по вопросам формирования технической части предложений;
- Аналитическая отчетность по работе отдела.

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

ООО «ТАЛМЕР», май 2019 – сентябрь 2021

Менеджер по работе с заказчиками

АО «Инфосистемы Джет», октябрь 2015 – апрель 2019

Менеджер по продажам Дивизиона по работе с МТС

ЗАО «Энвижн Груп», октябрь 2012 – июль 2015

Менеджер по подготовке тендеров

ОАО «СИТРОНИКС», январь 2012 – октябрь 2012

Ведущий специалист Управления альтернативных каналов продаж

ООО «Барклайс Банк», март 2011 – январь 2012

ОБРАЗОВАНИЕ

Среднее профессиональное

Колледж при Московском университете им. С.Ю. Витте «Информационные системы и программирование», 2022 по н.в.

Высшее:

Академия народного хозяйства при правительстве РФ (РАНХИГС)

«Менеджмент организации», 2005 - 2010