



# Кабышев Ярослав Игоревич

Мужчина, 42 года, родился 22 августа 1980

+7 (967) 0220880

+7 (967) 0220880 — предпочитаемый способ связи

kabyshev.y@gmail.com

Проживает: Москва, м. Бульвар Рокоссовского

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Руководитель отдела продаж

Специализации:

— Руководитель отдела продаж

Занятость: проектная работа, стажировка, частичная занятость, полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 17 лет 8 месяцев

Март 2022 —  
Ноябрь 2022  
9 месяцев

### еКредит

#### Региональный директор по продажам

1. Привлечение холдингов/независимых дилеров/брокеров;
2. Максимизация выручки от привлеченных клиентов;
3. Удержание клиентов.

Задачи и Обязанности:

1. Личные активные продажи:

- a. Участие в привлечении новых клиентов;
- b. Запуск новых клиентов;
- c. Передача привлеченных клиентов в Отдел сопровождения;
- d. Формирование отчетов по клиентам.

2. Развитие существующих клиентов:

- a. Увеличение среднего чека по клиентам;
- b. Допродажа дополнительных сервисов и решений клиентам.

3. Взаимодействие с Отделом сопровождения:

- a. Постановка и контроль задач;
- b. Мониторинг холдингов/автосалонов и выявление потенциала для допродажи.

4. Взаимодействие с Отделом разработки

- a. Постановка задач для отдела разработки;
- b. Отслеживание исполнения задач отделом разработки;

Декабрь 2019 —  
Март 2022  
2 года 4 месяца

### АО ЭЛТ-Поиск

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

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

Финансовый сектор

- Лизинговые компании
- Аудит, управленческий учет, финансово-юридический консалтинг

Автомобильный бизнес

- Финансовые услуги (кэптивные банки и лизинговые компании)

## Заместитель директора департамента продаж

Постановка и контроль выполнения задач департамента продаж. Ведение отчетности и аналитики. Своевременное реагирование на изменения рынка.

Проведение встреч и переговоров с ключевыми клиентами и партнёрами. Представление интересов компании.

Январь 2018 —  
Январь 2019  
1 год 1 месяц

## ТК Кайзен

Москва

Автомобильный бизнес

- Финансовые услуги (кэптивные банки и лизинговые компании)
- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)

## Заместитель директора по продажам

Наработка и ведение существующей клиентской базы. Оформление и составление договоров. Ведение переговоров. Проведение сделок

Август 2017 —  
Декабрь 2017  
5 месяцев

## ООО «ТоргПрогресс»

Москва

Автомобильный бизнес

- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)
- Автокомпоненты, запчасти (производство)

## Руководствоводитель проекта

Наработка и расширение клиентской базы, управление продажами, контроль выполнения и достижение целей и задач предприятия

Январь 2017 —  
Август 2017  
8 месяцев

## ООО ДМ Групп СПБ ( СПБ )

Санкт-Петербург

Автомобильный бизнес

- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)
- Автокомпоненты, запчасти (производство)

## Руководитель отдела региональных продаж

Управление продажами на выделенных территориях, ведение отчетности, расширение клиентской базы

Февраль 2016 —  
Январь 2017  
1 год

## ДМ Групп СПБ

Москва

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)
- Автокомпоненты, запчасти, шины (продвижение, оптовая торговля)

## Руководитель отдела продаж

- Создание отдела продаж с нуля;
- Обеспечение выполнения планов по объему продаж, заданному уровню дистрибуции, возврату дебиторской задолженности;
- Отслеживание поставок, осуществление контроля наличия 100 % ассортимента продукции;
- Контроль сбыта, сопоставление запланированных данных с полученными результатами по объему, выручке, времени сбыта и устранение выявленных недостатков работы;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Контроль за наличием согласованного ассортимента;
- Управление персоналом.

Февраль 2012 —  
Февраль 2016

## ТД Светлофф(ИП Светлова)

Смоленск

4 года 1 месяц

#### Продукты питания

- Молочная продукция (продвижение, оптовая торговля)
- Мясная продукция (продвижение, оптовая торговля)
- Рыба и морепродукты (продвижение, оптовая торговля)
- Кондитерские изделия (продвижение, оптовая торговля)
- Пищевые концентраты (продвижение, оптовая торговля)

#### Региональный супервайзер по продажам

- Организация продаж на территории;
- Выставление задач;
- Управление командой;
- Выполнение планов продаж;
- Анализ и контроль дебиторской задолженности;
- Обучение торговых представителей, оценка работы каждого сотрудника;
- Взаимодействие с администрацией магазинов: проведение переговоров по организации дополнительных мест продаж, контроль ценовой, ассортиментной политики, соблюдение договорных условий и стандартов компании;
- Ведение отчетности, аналитики, фото-отчетов
- Анализ эффективности проведенных мерчендайзинговых мероприятий и разработка рекомендаций по улучшению качества мерчендайзинга, реализация дополнительных мероприятий для увеличения объемов продаж.

Июнь 2010 —  
Январь 2012  
1 год 8 месяцев

#### "КРАФТ Фудс"

Смоленск

#### Продукты питания

- Снеки (продвижение, оптовая торговля)
- Кондитерские изделия (производство)
- Чай, кофе (продвижение, оптовая торговля)

#### Региональный торговый представитель

- Контроль за соблюдением стандартов работы торговых точек;
- Участие в открытии торговых точек, плановые проверки согласно поставленным задачам;
- Анализ конкурентной среды, контроль проведение рекламных акций;
- Контроль над реализацией продукции в торговых точках, контроль расстановки товара в залах (мерчендайзинг) согласно планограммам;
- Анализ продаж, товарного запаса;
- Анализ конъюнктуры рынка (расчет привлекательности и продаж конкурентов).

Май 2007 —  
Июнь 2010  
3 года 2 месяца

#### ЗАО "КДВ" ( До 2009 года УК «Сибирский берег» )

Смоленск

#### Продукты питания

- Снеки (продвижение, оптовая торговля)
- Хлебобулочные изделия (продвижение, оптовая торговля)
- Кондитерские изделия (производство)

#### Торговый представитель

- Развитие клиентской базы;
- Работа с уже существующей клиентской базой;
- Заключение договоров, проведение переговоров и презентаций;
- Полное сопровождение клиента;
- Ведение дебиторской задолженности клиента.

Декабрь 2003 —  
Октябрь 2006  
2 года 11  
месяцев

#### ООО "Экватор"

Смоленск

#### Продукты питания

- Безалкогольные напитки (производство)
- Безалкогольные напитки (продвижение, оптовая торговля)
- Консервированная продукция (продвижение, оптовая торговля)

- Консервированная продукция (производство)

## Руководитель отдела продаж

- Обеспечение эффективной работы с дистрибьюторами: ведение переговоров по принципиальным условиям сотрудничества;
- Обеспечение выполнения планов по объему продаж, заданному уровню дистрибуции, возврату дебиторской задолженности;
- Отслеживание поставок, осуществление контроля наличия 100 % ассортимента продукции у дистрибьюторов и иных покупателей продукции компании;
- Контроль сбыта, сопоставление запланированных данных с полученными результатами по объему, выручке, времени сбыта и устранение выявленных недостатков работы;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Контроль за наличием согласованного ассортимента;
- Управление персоналом.

## Образование

---

### Высшее

- 2018 **Московский институт государственного управления и права, Смоленский филиал**  
Юриспруденция
- 2012 **Смоленский Промышленно-Экономический колледж**  
Экономика, ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

## Повышение квалификации, курсы

---

- 2014 **Управление и мотивация сотрудников**  
Перформия, Управление персоналом
- 2011 **Курсы повышения квалификации**  
Крафт Фудс Рус
- 2007 **Курсы повышения квалификации**  
КДВ
- 2002 **Курсы по повышению навыков продаж и преодолению возражений**  
Пепсико холдинг

## Ключевые навыки

---

Знание языков Русский — Родной

Навыки Развитие дистрибуции Развитие ключевых клиентов Активные продажи  
Аналитика продаж Управление продажами Обучение персонала  
Проведение презентаций Заключение договоров Современная розница  
Прямые продажи Управление проектами Развитие продаж  
Управление персоналом Холодные продажи  
Продажи через дистрибьюторов Поиск и привлечение клиентов  
Традиционная розница Мотивация персонала B2B Продажи

Планирование    Планирование продаж    Управление командой  
Ведение переговоров    Работа с дебиторской задолженностью  
Организаторские навыки    Навыки презентации    Деловая коммуникация  
Анализ конкурентной среды    Управленческие навыки  
Аналитическое мышление

## Опыт вождения

---

Имеется собственный автомобиль  
Права категории В

## Дополнительная информация

---

Рекомендации	ООО Кредитит (eCredit) Ларин Кирилл Олегович (Основатель и генеральный директор)
Обо мне	Умею планировать и расставлять приоритеты, имею навык работы с большим объемом информации. Коммуникабельный, порядочный, ответственный, стрессоустойчивый. Обладаю высокой работоспособностью. Опыт управления командой B2B, B2C продавцов. Опыт анализа рынка и конкурентного окружения.