

VALENTIN STRATILA

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER SENIOR B2B SALES / KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Коммерческий менеджер с 14+ годами опыта в развитии бизнеса, B2B/B2G-продажах, работе с ключевыми клиентами и управлении коммерческими процессами.

+7 (922) 461-55-17

valentin@vavgroup.pro

cv.vavgroup.pro

Москва / Рассказово | готов к командировкам



14+

ЛЕТ В КОММЕРЦИИ

+66,7%

РОСТ ОБОРОТА VASCONI

+20-25%

РОСТ ПРОДАЖ X-STYLE

+30%

РОСТ ROI МАРКЕТИНГА

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРОФИЛЬ

Развиваю корпоративные продажи от первого контакта до договора и первой оплаты. Выстраиваю отношения с ЛПР, провожу встречи и презентации, готовлю коммерческие предложения, управляю воронкой и аналитикой продаж. Сильные стороны - переговоры, системный подход, быстрое погружение в продукт и развитие долгосрочных B2B-отношений.

ТЕКУЩАЯ ПОЗИЦИЯ

ФОРМА ДЛЯ ОХРАНЫ

14.09.2026 - настоящее время

Менеджер по развитию бизнеса (B2B Hunter)

Привлечение новых корпоративных клиентов: ЧОП, службы безопасности и группы компаний. Полный цикл новой B2B-сделки до первой оплаты и передачи клиента аккаунт-менеджеру.

- Квалификация потенциальных клиентов и выход на ЛПР.
- Личные и онлайн-встречи, презентации и организация примерки образцов.
- Коммерческие предложения, переговоры, договор и контроль первой оплаты.
- Ведение воронки «Развитие B2B» в Битрикс24; работа с 1С:УНФ.

КЛЮЧЕВОЙ ФОКУС

B2B HUNTER	КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ	ВСТРЕЧИ С ЛПР
ПРЕЗЕНТАЦИИ	ПЕРЕГОВОРЫ	ПЕРВАЯ ОПЛАТА

ФОРМА ДЛЯ ОХРАНЫ

14.09.2026 - настоящее время

Менеджер по развитию бизнеса (B2B Hunter)

Развитие нового B2B-портфеля в сегменте корпоративной форменной одежды и экипировки.

- Принимаю и квалифицирую сделки, изучаю структуру клиента, объекты, регионы и потенциальный объем закупок.
- Нахожу лицо, принимающее решение, назначаю встречу и выбираю эффективный формат коммуникации.
- Провожу презентации с образцами, выявляю численность персонала, текущего поставщика и цикл закупок.
- Готовлю итоговое коммерческое предложение и веду переговоры по ассортименту, цене, срокам и оплате.
- Организую подписание договора, первый заказ и контроль первой оплаты.
- Веду все этапы и следующие действия в Битрикс24, заполняю данные для точной аналитики.
- Передаю клиента аккаунт-менеджеру и поддерживаю отношения на уровне руководства клиента.
- Работаю с региональными клиентами, согласовываю поездки или онлайн-встречи с отправкой образцов.

SHUMILOV VIP SECURITY

04.2026 - 09.2026

Менеджер по развитию бизнеса / B2B Sales Manager

Развитие B2B-продаж и привлечение корпоративных заказчиков в сфере безопасности и комплексных услуг.

- Активный поиск клиентов и самостоятельный выход на ЛПР.
- Встречи, презентации, коммерческие предложения и полный цикл сделки.
- Квалификация проектов по бюджету, срокам и объему услуг.
- Управление воронкой и клиентской базой в CRM.

АНО «ЕВРАЗИЯ» / МОСКВА

06.2025 - 09.2025

Специалист отдела мониторинга

- Сбор и анализ данных для поддержки управленческих решений.
- Мониторинг KPI, подготовка аналитических сводок и презентаций.
- Выявление отклонений, рисков и точек роста; предложения по оптимизации процессов.

VASCONI / «COJOCARI GRUP» SRL

09.2021 - 10.2024

Заместитель генерального директора по коммерции и операционной эффективности

- Стратегическое и операционное планирование, координация подразделений.
- Управление продажами, выручкой, маржинальностью, себестоимостью и KPI.
- Планирование спроса, управление ассортиментом, запасами и бюджетом.
- Переговоры с поставщиками, партнерами и ключевыми стейкхолдерами.
- Внедрение 1С:УНФ и интеграция с 1С:Бухгалтерией.

Результат: рост годового оборота сети из 15 магазинов со 103,3 до 172,1 млн руб. за три года (+66,7%); рост среднего чека с 2,4 до 5,3 тыс. руб.

РАБОЧИЙ ЦИКЛ B2B

01 КВАЛИФИКАЦИЯ	02 ВЫХОД НА ЛПР	03 ВСТРЕЧА	04 ПРЕЗЕНТАЦИЯ
05 КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	06 ДОГОВОР	07 ПЕРВАЯ ОПЛАТА	08 ПЕРЕДАЧА АККАУНТА

MULTISPORT / POWERTEAM SRL / КИШИНЁВ

07.2020 - 10.2021

Менеджер по закупкам и продажам

- Планирование закупок и управление товарными запасами.
- Переговоры с поставщиками и согласование коммерческих условий.
- Анализ спроса, продаж и рынка; формирование ассортимента.
- Планирование продаж, контроль KPI и организация работы команды.
- Маркетинговые активности, анализ конкурентов и поиск точек роста.

X-STYLE OUTDOOR CENTER / КИШИНЁВ

11.2013 - 07.2020

Региональный менеджер / Brand Manager (B2B, B2C, B2G)

Развитие корпоративных клиентов, дистрибьюторской сети и международных брендов.

- Активные продажи, переговоры и встречи с ЛПП.
- Управление ключевыми клиентами и долгосрочными партнерствами.
- Коммерческая и маркетинговая стратегия брендов.
- Анализ рынка, каналов продаж, KPI и прогнозирование.
- CRM, 1С, ассортимент и коммерческая отчетность.

Результат: рост продаж и доходности направления на 20-25%; повышение ROI маркетинговых вложений на 30%; расширение B2B-базы и сети дистрибьюторов.

ADIDAS / КИШИНЁВ

07.2007 - 03.2010

Менеджер по продажам

- Продажи и персональная работа с клиентами.
- Контроль плановых показателей и поиск возможностей увеличения выручки.
- Участие в организации работы команды и поддержание стандартов сервиса.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

VASCONI	+66,7%	Рост годового оборота за три года: со 103,3 до 172,1 млн руб.
VASCONI	2,2x	Рост среднего чека: с 2,4 до 5,3 тыс. руб.
X-STYLE	+20-25%	Рост продаж и доходности направления.
X-STYLE	+30%	Повышение ROI маркетинговых вложений.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БРЕНДЫ

PETZL / THULE / GoPro / BUFF / DEUTER / MSR / ELAN / ROSSIGNOL / PRIMUS / AQUALUNG / UVEX / DOMETIC / OUTDOOR RESEARCH

ПРОДАЖИ	СТРАТЕГИЯ	ОПЕРАЦИИ
B2B / B2C / B2G	Бренды, рынок, каналы	KPI, запасы, автоматизация

Business Development	B2B / B2G Sales	Key Account Management
Полный цикл продаж	Выход на ЛПР	Переговоры и презентации
Коммерческие предложения	Договор и первая оплата	CRM / Битрикс24
Управление воронкой	Аналитика продаж и KPI	Прогнозирование
Управление командой	1С:УНФ / 1С:Бухгалтерия	Автоматизация процессов
Стратегическое планирование	Анализ рынка	Управление ассортиментом

ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

1С / Битрикс24 / Microsoft Office / Adobe Photoshop / Adobe Illustrator / AI & Codex / Python / HTML & CSS / JavaScript / Java / C++ / Nginx / SEO

ОБО МНЕ

Работаю с полным циклом B2B-сделки: поиск и выход на ЛПР, выявление потребности, встреча и презентация, коммерческое предложение, переговоры, договор, первая оплата и развитие клиента. Сочетаю коммерческий опыт с аналитикой, CRM, автоматизацией и практическим пониманием цифровых инструментов.

ОБРАЗОВАНИЕ И ЯЗЫКИ

2010	Академия экономического образования Молдовы, Кишинёв	Бизнес и управление, менеджмент организации
2007	Коммерческий колледж	Торговля

ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ

РОДНОЙ РУССКИЙ	C2 РУМЫНСКИЙ	B2 АНГЛИЙСКИЙ	B1 ФРАНЦУЗСКИЙ
--------------------------	------------------------	-------------------------	--------------------------

МОБИЛЬНОСТЬ И ФОРМАТ РАБОТЫ

АВТОМОБИЛЬ	КАТЕГОРИЯ В	КОМАНДИРОВКИ
Личный автомобиль	Водительское удостоверение	Готов к деловым поездкам