



Трусов Данила Ростиславович

Мужчина

+7 (965) 3337795 — WhatsApp / Telegram или электронная почта предпочтительно dantrusov10@yandex.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

CEO/CBDO

1 000 000 ₹ на руки

Специализации:

- Генеральный директор, исполнительный директор (CEO)
- Другое
- Коммерческий директор (CCO)
- Операционный директор (COO)

Тип занятости: полная занятость

Формат работы: на месте работодателя, удалённо, гибрид

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 10 лет 8 месяцев

Сентябрь 2024 —
настоящее время
1 год 7 месяцев

Инферит

CEO

Инферит ИТМен - вендор Инферит - ГК Softline

Задача: перезапуск продукта и построение revenue-модели

Результаты:

Построил end-to-end GTM систему (маркетинг + продажи + партнеры)

-Увеличил:

- pipeline - рост в 8-10 раз
- активную клиентскую базу - рост в 4-5 раз
- количество пилотов - рост в 6-8 раз

Запустил партнерский канал (технологический + коммерческий), который генерирует:

- до 30% pipeline
- до 40% выручки

Провел репозиционирование продукта → Enterprise-level discovery platform

Трансформация бизнеса

Перевел компанию из хаотичной модели в системную revenue-машину:

- единая CRM и pipeline
- синхронизация sales / presale / product
- управляемая воронка и прогнозируемые сделки

Выстроил:

- pre-sale и пилоты с нуля
- процесс принятия продуктовых решений через рынок

- связку “воронка - продукт - roadmap”

Продукт и управление

Внедрил:

- продуктовую roadmap
- приоритизацию через метрики и влияние на revenue
- регулярный feedback с рынка

Переориентирование разработки:

от “инициатив сверху” - к data-driven развитию через пилоты и продажи

Маркетинг и рост

Построил data-driven маркетинг

Перезапустил сайт:

- рост трафика в 5-7 раз
- значительный рост SEO и конверсии

Внедрил сквозную аналитику:

- лиды
- каналы
- вклад в pipeline

Внутренние инструменты

Разработал и внедрил:

- Customer 360 (карта вокруг клиента)
- автоматизацию анализа требований
- чек-листы и регламенты продаж
- тарифную модель с нуля

AI / Automation

Внедрил AI в ключевые бизнес-процессы без разработки:

Автоматизирован:

- конкурентный анализ
- сбор медиа / тендеров / контактов
- мониторинг рынка и сигналов

Созданы внутренние инструменты:

- для анализа клиентов, требований и сделок

Использование AI:

- для ускорения pre-sale и повышения конверсии

P&L / Revenue

Полная ответственность за финансовый результат продукта (P&L)

Управлял:

- revenue
- маржинальностью
- структурой затрат

Выстроил систему:

- pipeline - прогноз - revenue - экономика сделки

Обеспечил:

рост выручки за счет GTM и партнерских каналов

повышение эффективности продаж и маркетинга

Score ответственности

Управление кросс-функциональной командой:

- продажи
- маркетинг
- pre-sale
- продукт
- разработка
- техническая поддержка
- операционные и поддерживающие функции (финансы, аналитика, бэк-офис)

суммарно: 40-50+ человек (прямо и косвенно)

Июль 2023 —
Сентябрь 2024
1 год 3 месяца

CloudPayments

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Руководитель направления CloudTips

Руководитель направления CloudTips (CloudPayments, ГК ТБанк)

Актуализация стратегии развития продукта и запуск новых каналов продаж.

Управление кросс-функциональной командой (маркетинг, аналитика, продукт, финансы, разработка).

Перестройка тарифной политики и внедрение динамической комиссии.

Выход продукта на новые сегменты (HoReCa, онлайн-контент, доставка).

Запуск интеграций (Y-Clients, Nuum, QR-меню, сплитование), что позволило увеличить маржинальность сегмента на +0,4 п.п.

Достижения:

Рост оборота x2 за год, маржинальность увеличена на 25%

ЕВИТ улучшен на +50%, маржа — +25%.

Выход бизнеса в прибыль за счет оптимизации костов и роста выручки.

Увеличение активных заведений X2, активных пользователей — X1,5.

Запуск 70+ гипотез сегментов (стримеры, религия, HoReCa, интеграции), из которых выделены 3 перспективных направления с потенциалом оборота >1 млн ₽/мес.

Созданы 4 стратегических партнерства и 2 новых канала реализации.

Февраль 2021 —
Июль 2023
2 года 6 месяцев

Эвотор

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Коммерческий директор проектов

Эвотор - Направления "Цифровая касса" и "Мобильный Кассир", ГК Сбер

Вывод на рынок двух продуктов с нуля ПАРАЛЛЕЛЬНО:

1 - Цифровая касса - сервис онлайн фискализации

390% рост оборота по итогам 2021 года (топ 5 сервисов Онлайн фискализации по итогам ноября в РФ).

X2 рост по итогам 2022 года, топ 3 сервисов Онлайн фискализации по итогам 22 года)

Развитие с нуля каналов продаж - партнёрский канал продаж, продажи через колл-центр, продажи ключевым клиентам.

Бюджетное планирование проекта:

Оборудование

Поддержка и обслуживание

Расчет по ФОТ сотрудников

Расчёт маржинальности

Руководство проектом - 10+ человек

Отдел продаж

Отдел поддержки

Отдел маркетинга

Выстраивание статистики и дашбордов с нуля

Работа в Metabase, 1C, Excel, Oracle

Расчёт и контроль ключевых показателей проекта:

SLA на каждом из этапов контакта с клиентом

Рост среднего чека

Оптимизация и ускорение процесса подключения

2 - Мобильный кассир - первая на рынке касса в смартфоне

Рост 760% оборота по итогам 2021 года

3000+ подключённых устройств по итогам 2021 года

X10 рост по итогам 2022 года, более 30 000 подключений

Развитие с нуля каналов продаж - партнёрский канал продаж, продажи через колл-центр, продажи ключевым клиентам.

Бюджетное планирование проекта:

Поддержка и обслуживание

Расчет по ФОТ сотрудников

Расчёт маржинальности

Руководство проектом - 10+ человек

Отдел продаж

Отдел поддержки

Отдел маркетинга

Выстраивание статистики и дашбордов с нуля

Работа в Metabase, 1C, Excel, Oracle

Расчёт и контроль ключевых показателей проекта:

SLA на каждом из этапов контакта с клиентом

Рост среднего чека

Оптимизация и ускорение процесса подключения

Главные достижения:

1 - перестроение структуры всех колл-центров Эвотор

Было - 2 КЦ, все продают все.

Стало - разделение в каждом КЦ на фокусные группы, каждая группа специализируется только на своём направлении

Итог - повышение конверсии продаж каждого продукта от 5%

Уменьшение ключевых SLA в два раза

Равномерное распределение нагрузки на каждого сотрудника

Увеличение месячного оборота КЦ на 10+ млн.

2 - создание «альтернативного» партнерского канала:

Заключение договоров с лидерами своих ниш на рынке e-com для взаимных лидогенераций и продвижений на рынке

Апрель 2020 —
Февраль 2021
11 месяцев

admitad GmbH

Москва, www.admitad.com

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Ведущий менеджер по работе с ключевыми клиентами

Ведущий менеджер по работе с ключевыми клиентами по всем сервисам из портфеля AdP (в том числе SaaS-решения):

- участие в доработке и развитие продуктов
- регулярные встречи с партнёрами по вопросу продвижения продуктов
- анализ конкурентоспособных компаний
- анализ и подготовка отчетов по вопросам успешности и результативности действующих продуктов (ROI, ROMI, LTV др.)
- продвижение действующих продуктов на интернет площадках (Marketwin, Admitad и др.)
- выстраивание группы продаж с нуля
- руководство группой из 8-10 человек
- составление регламентов взаимодействия со сторонними подразделениями (юристы, бэк-офис и т.д.)
- подключение и работа с AMO CRM
- подключение и работа с Mango
- обучение новых сотрудников
- подготовка и проведение тестирования для новых сотрудников по всему портфелю сервисов
- составление скриптов для новых сотрудников
- составление системы мотивации для сотрудников, расчет KPI
- наставничество
- контроль выполнения ежедневных/еженедельных/ежемесячных показателей сотрудниками (продажи + выполнение KPI)
- проведение совещаний с сотрудниками, постановка задач, помощь в закрытии текущих

сделок

- расчет итоговой премии сотрудникам
- помощь в проведении встреч
- выполнение групповых планов

- постановка задач по развитию лендингов по действующим продуктам исходя из нынешних метрик
- поиск и привлечение новых партнёров по разным проектам из портфеля (холодные продажи + cross продажи + увеличение среднего чека + контроль метрик по каждой из компании) (holodilnik.ru/ Роза Хутор/ METRO / РЕМИТ, Премияльные окна Kaleva / Netologia / Delonghi (бренд Kenwood) / Miele / Крупнейшая в РФ сеть химчисток "Диана" и другие)
- продвижение продуктов действующим клиентам
- ведение клиентской базы
- регулярное выполнение индивидуальных планов
- работа с чеками 300к+

- Регулярное участие в выставках, конференциях и т.п. для поиска и привлечения новых клиентов и партнеров

Июль 2019 —
Апрель 2020
10 месяцев

admitad GmbH

Москва, www.admitad.com

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизация технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование

- Маркетинговые, рекламные, BTL, дизайнерские, Event-, PR-агентства, организация выставок

Менеджер по развитию продукта

- продвижение нового продукта действующим клиентам
- участие в доработке и развитие продукта
- регулярные встречи с партнёрами по вопросу продвижения продукта
- анализ конкурентов
- анализ и подготовка отчетов по вопросам успешности и результативности нового продукта (ROI, LTV и др)
- совместное написание рабочих скриптов для увеличения конверсии продукта «Голосовой Ассистент»
- продвижению нового продукта на интернет площадках
- развитие лендинга нового продукта
- поиск и привлечение новых партнёров (holodilnik.ru/ Роза Хутор/ METRO и другие)
- обучение новых сотрудников продукту и переговорам, создание скриптов для оптимизации работы
- Составление системы мотивации для сотрудников, расчет KPI
- Регулярное участие в выставках, конференциях и т.п.

Февраль 2019 —
Июль 2019
6 месяцев

СанТел

Москва, www.sun-tel.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Телекоммуникации, связь

- Оптоволоконная связь
- Фиксированная связь

Руководитель группы по развитию бизнеса

- руководство группой менеджеров (5 человек)
- регулярный контроль выполнения планов(стабильное ежемесячное выполнение планов)
- обучение сотрудников продукту и навыкам
- помощь в подготовке к участию компании в выставке ECOM EXPO 2019
- непосредственное активное участие в выставке ECOM EXPO 2019, контроль и обучение сотрудников, принимавших участие от компании
- обработка результатов выставки ECOM EXPO 2019
- проведение переговоров с крупными клиентами по итогам выставки ECOM EXPO 2019 по вопросам дальнейшего сотрудничества
- успешное выполнение личных плановых показателей по заключению договоров по сотрудничеству с другими компаниями
- проведение еженедельных совещаний по результатам работы
- неоднократное участие в продуктовом совете
- активное участие в обсуждении векторов развития компании
- помощь и поддержка в теоретической части разработки новых продуктов
- регулярный анализ конкурентов и рынка в целом
- составление сравнительных таблиц по конкурентным продуктам и компаниям для дальнейшего использования в обучении и развитие компании
- частичная оптимизация бизнес процессов внутри компании

Июль 2018 —
Февраль 2019
8 месяцев

ООО "COMITEN"

Москва, comiten.ru/

Телекоммуникации, связь

- Спутниковая связь
- Оптоволоконная связь
- Фиксированная связь

Ведущий менеджер по продажам

- Совместное создание отдела продаж по новому для компании направлению с нуля
- Ежемесячное перевыполнение персональных показателей и планов
- Неоднократно лучшие результаты внутри отдела
- Обработка входящих обращений от действующих клиентов
- Поиск и привлечение новых клиентов через холодные и теплые продажи
- Личные встречи и переговоры с первыми лицами компаний - потенциальных клиентов
- Регулярные продажи услуг связи; оборудования; сопровождающих сервисов
- Работа как на линии, так и в чатах, по заявкам; работа в CRM системах
- Предложения по развитию показателей отдела.
- Работа и подключение крупных компаний (Энвибокс, Альфа Банк, Юлмарт и тд)
- Проведение собеседований для потенциальных сотрудников отдела
- Регулярное проведение обучения и тренингов для сотрудников своей группы
- Контроль качества работы группы и ежемесячное выполнение групповых показателей

Февраль 2018 —
Июль 2018
6 месяцев

Манго Телеком

Москва, www.mango.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

Телекоммуникации, связь

- Фиксированная связь

Руководитель группы клиентского обслуживания

Должностные обязанности:

- Руководство группой сотрудников (в прямом подчинении 10 человек).
- Составление отчетов по проделанной работе сотрудников за прошедший месяц
- Составление новых бизнес процессов по развитию действующих клиентов с дальнейшим увеличением прибыли компании
- Составление бизнес процессов по привлечению новых клиентов
- Составление бизнес процессов по удержанию действующих клиентов
- Ежемесячное выполнение индивидуальных планов и планов группы
- Оптимизация и автоматизации текущих процессов работы группы
- Стратегическое планирование и развитие продаж.
- Анализ эффективности работы отдела.
- Разработка мероприятий по увеличению объемов продаж отдела.
- Оперативное управление отделом: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж.
- Ведение переговоров с клиентами и заключение договоров.
- Расширение собственной клиентской базы и базы отдела

Июнь 2017 —
Январь 2018
8 месяцев

Манго Телеком

Москва, www.mango.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Разработка программного обеспечения

Телекоммуникации, связь

- Фиксированная связь

Специалист по работе с клиентами

- Ежемесячное перевыполнение персональных показателей и планов
- Неоднократно лучшие результаты внутри группы и среди смежных отделов
- Обработка входящих обращений от действующих клиентов
- Регулярные продажи услуг связи; оборудования; сопровождающих сервисов
- Работа как на линии, так и в чатах, по заявкам; работа в CRM системах
- Предложения по развитию показателей группы.

Март 2016 — Май
2017
1 год 3 месяца

ООО "Портал"

Москва

Розничная торговля

- Розничная сеть (товары для детей)

Товары народного потребления (непищевые)

- Канцтовары, расходные материалы (продвижение, оптовая торговля)
- Товары для детей (продвижение, оптовая торговля)

Руководитель отдела продаж

- Управление группой сотрудников (5 сотрудников)
- Разработка системы мотивации отдела.
- Развитие компании путём ежемесячного увеличения продаж
- Проведение обучающих мероприятий для увеличения продаж: Обучение сотрудников составлению коммерческих предложений, консультированию клиентов, презентации новой продукции
- Ведение документации, составление ежемесячных отчетов по показателям
- Переговоры с партнерами с целью увеличения оборотов компании
- Ежемесячное перевыполнение плановых показателей
- Развитие группы продаж с нуля
- Работа с гос. закупками, тендерами, чекам от 500тыс.
- Работа с холодной и тёплой базами
- Расширение собственной клиентской базы и базы отдела.
- Контроль отгрузок и оплат
- Поиск и работа с тендерами по 44 и 223 ФЗ,
- Составление тендерной документации с обеих сторон

Август 2016 —
Ноябрь 2016
4 месяца

АО Тинькофф Банк

tinkoff.ru

Финансовый консультант

- Консультирование клиентов по действующим продуктам; состоянию счёта
- Вспомогательные продажи сопутствующих продуктовых сервисов
- Быстрая и качественная обработка входящих обращений
- Дважды лучшие персональные показатели по группе

Март 2015 —
Сентябрь 2015
7 месяцев

ООО "SODMAX"

Москва

Товары народного потребления (непищевые)

- Товары для детей (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по оптовым продажам

- Работа с холодной и теплой базами
- Переговоры с клиентами по телефону и на встречах, как выездных так и в офисе
- Ведение продажи от начала и до конца
- Составление сопутствующей документации
- Поиск и работа с тендерами по 44 и 223 ФЗ,
- Составление тендерной документации с обеих сторон
- Регулярное выполнение планов продаж
- Развитие текущей базы клиентов
- Привлечение новых клиентов

Образование

Высшее

2021
Высшее

Российская правовая академия Министерства юстиции Российской Федерации, Москва
Юридический факультет , Гражданское право

2017
Высшее

Московский финансово-юридический университет (Московская финансово-юридическая академия), Москва
Юриспруденция

2016
Высшее

Российский Государственный Университет Правосудия при Верховном суде
Юриспруденция

Повышение квалификации, курсы

2023

Skillfactory
Skillfactory, Data Analyst

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки

Консультирование Холодные продажи Пользователь ПК
Холодные звонки Навыки продаж Работа в команде входящие звонки
исходящие звонки Грамотная речь Консультативные продажи
Консультирование клиентов по телефону
Работа с большим объемом информации оформление заказов
Работа с претензиями Электронная почта MS Outlook MS PowerPoint
Английский язык Деловая переписка Поиск и привлечение клиентов
Ведение переговоров 1С: Предприятие 8 Телефонные переговоры

Sibel OUI B2B Продажи CRM Участие в Тендерах
Управление персоналом Управление продажами

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

Я специализируюсь на трансформации продуктов и бизнесов в управляемые revenue-системы.

Мой основной фокус — это не отдельные функции (продажи, маркетинг или продукт), а связка всех стримов бизнеса: от генерации спроса до закрытия сделок и масштабирования выручки. Я выстраиваю end-to-end процессы: воронка - продукт - roadmap - revenue - P&L.

За последние годы запускал продукты с нуля, перестраивал GTM-модели и выводил бизнесы из хаотичного состояния в системный рост.

Мои сильные стороны:

системное мышление и умение собирать бизнес как единую модель
ориентация на деньги и конечный результат, а не процессы ради процессов
способность быстро валидировать гипотезы через рынок и превращать их в работающие решения

Я хорошо умею синхронизировать команды вокруг общей цели — роста выручки.

Для меня работа — это инструмент достижения результата.
Результат измеряется просто: рост бизнеса, деньги и масштаб.