Краткая аннотация к тексту ниже про мой опыт:

1. Большой опыт в продажах, связанных с применением экспертных знаний в области технологий обработки больших данных.
2. Координировал создание системы управления продажами портфеля продуктов на базе технологий Microsoft
3. Участвовал в проектах по созданию систем с искусственным интеллектом для крупных компаний и гос. органов.
4. Имею личный практический опыт создания решений для человеко-машинных коммуникаций на базе технологий Microsoft (Text-to-Speech, Speech-to-Text, Translator, Luis, chat-bot framework).
5. На текущий момент инициировал и веду разработку импортозамещающего решения для сервера self-service аналитики на базе open-source стека Apache, а также Kubernates. Еще участвую в команде по разработке и продвижению решении для VDI на основе WMWare Horizon и Astra Linux Termidesk (вариант для импортозамещения в России).

Подробнее:

1. 2016-2018 год - работа в Microsoft:

Проект с Росатомом – подготовка партнерского решения на базе технических возможностей контекстного поиска Exchange и углубленного анализа в ABBY Compreno, системы для онтологического анализа текста на заданные темы.

За 3 месяца были созданы пилотные внедрения, позволившие автоматизировать процессы закупок: проверку на благонадежность контрагента, сопоставление SKU закупочным лотам, а также решались задачи отслеживания нарушения патентного права гос. компании.

На базе разработок вместе с одним из партнеров Microsoft был сформирован продукт – кастомизируемое решение, который в дальнейшем было предложено и другим заказчика (в частности аппарат ГосДумы).

Успешно реализовал также несколько проектов в области IoT в Агропромышленном комплексе.

1. Softline – на базе всего портфолио продуктов Microsoft координировал создание новой системы управления продажами по 11 технологическим направлениям (пилларам), так как Softline, естественно, в первую очередь является интегратором, продающим проекты и вендорские технологии и решения под конкретного заказчика.

В случаях, когда удается выделить наиболее «ходовые»/перспективные сценарии продаж проектов, можно собрать наработки и оформить их в виде проработанных «офферов» на готовые решения, обучить сейлз-форс его продавать, а стоимость разработки от проекта к проекту снизить или вообще убрать. Это и являлось частью общей концепции, дополнительно выгоду планировалось получить от синергии единого планирования по пилларам.

Каждое направление соответствовало определенному технологическому стеку, такому как: безопасность (облако Office 365), аналитика (MS Power BI & Qlikview), профессиональные сервисы обслуживания инфраструктуры (собственные разработки ПО), «управляемые» облачные сервисы (облако Azure) и т.п. По каждому из решений имелась проработка различных офферов, таких как, например аналитика для 1С, бэкапирование данных в облаке Azure и т.п.

Вообще говоря, система задумывалась для создания экосистемы продуктов и получения синергетического эффекта от продаж внутри системы. Например, upsell высокомаржинального 1-недельного проекта и ПО собственной разработки для тестирования устойчивости инфраструктуры к взломам (пиллар Профессиональные услуги) при продаже компонент системы SoC (Security Operation Center) в рамках пиллара Security. Так как описание работы всех зависимостей и особенностей 11 пилларов заняло бы очень много времени, я здесь его опущу.

Каждый оффер включал в себя:

* 1. целевой список клиентов,
  2. пакет маркетинговых материалов,
  3. план обучения продавцов,
  4. типовые конфигурации решений с оценками их стоимости, куда входили не только ПО, но и проектные работы.

И т.д.

Все офферы формировались исходя оценки рынка обратной связи от заказчиков, составлялся план продаж и KPI по всем подразделениям продаж. Контроль возлагался на руководителей департаментов проодаж.

В качестве примера, частный случай решения – self-service аналитика для систем на 1С. Вообще говоря, аналитические системы применяются не только с 1С, но выделен именно этот и под него проработан оффер, почему – подробно описано ниже.

Рынок 1С в России рос темпами на десятки процентов в год в замещение систем на SAP. При этом 1С до сих пор не обладает встроенным гибким функционалом построения отчетности, а запрос на анализ производственных данных из 1С наблюдался у приблизительно 80% крупных предприятий. Ниже некоторые детали по данному примеру:

- Добавленная стоимость решения формировалась за счет разработанных коннекторов от систем 1С до Power BI посредством парсинга структур данных 1C, который реализовать каждый раз под проект даже рядовому интегратору – затратная задача, а дальнейшая поддержка – требует постоянного отслеживания изменений у разработчика систем 1С. Дополнительная ценность формировалась за счет готовых индустриальных шаблонов, которые являлись частью предложения и за счет квалифицированной поддержки клиента при внедрении.

- В качестве целевой аудитории были выбраны предприятия от 150 млн рублей годового оборота без специфики отрасли.

- Затраты на разработку оценивались как несущественные по сравнению с прибылью в первый год, так как фактически нужно было взять имеющийся результат интеграции, выполненный в рамках одного их проектов, и доработать его, в дальнейшем – вносить небольшие изменения в механизм парсинга, в зависимости от глобальности изменений в структурах данных 1С.

Конечно, помимо этого также аналитика предлагалась и другим заказчикам с SAP, производственными MES системами, CRM. Однако, если рассматривать с точки зрения объема рынка, новизны функционала, потенциала роста в следующие годы, а также возможностью быстро создать прототип и выпустить на рынок уникальное предложение, то аналитика с 1С была выделена из остальных аналитических решений и составила отдельный продукт.

В дальнейшем рост объема продаж этого продукта составлял несколько сотен процентов в год.

В SberCloud я также занимаюсь дополнительно 2мя проектами: VDI и Open-Source аналитика. Детали по этим проектам здесь описывать не стану, но, надеюсь, в процессе знакомства удастся обсудить и эти продуты.