



Полетаев Роман Геннадьевич

Мужчина, 47 лет, родился 3 июля 1972

+7 (916) 9529634 — предпочитаемый способ связи

rpoletaev972@gmail.com

Skype: starichok7211

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Управление проектами, Менеджер проектов, владелец продукта

Информационные технологии, интернет, телеком

- Управление проектами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 30 лет 11 месяцев

Август
2019 —
настоящее
время
10
месяцев

ООО "ТИМЭП"

Москва, timep-bim.com

Начальник отдела внедрения и тестирования департамента отраслевых и бизнес-решений

Управление проектами и работа с Заказчиками. Проектирование, внедрение и сопровождение систем. Разработка комплексных решений. Подготовка и проведение презентаций для Заказчиков.

Основное направление - информационное моделирование в строительстве. Разработан ряд документов и презентационных материалов по данному направлению для ключевых Заказчиков. Ведется работа в качестве руководителя ряда проектов по данному направлению. Дополнительное направление в качестве руководителя проектов - создание информационных систем для Заказчиков с элементами искусственного интеллекта (цифровые помощники, формато-логический контроль, создание баз знаний) на базе современных продуктов ведущих мировых и российских вендоров.

Реализован проект по внедрению цифрового помощника у одного из государственных Заказчиков в рамках исполнения государственного контракта.

Реализация проектов с использованием Low-code platform.

Реализация проектов с использованием javascript (в том числе node.js и jquery), html5, css.

Ноябрь
2017 —
Август
2019
1 год 10
месяцев

RedSys

Москва, www.redsys.ru

Директор дирекции Департамента ТЭК

Развитие направления продаж для телекоммуникационных компаний, корпоративных и ведомственных клиентов.

Для телекоммуникационных компаний - руководство проектами поставки оборудования и программного обеспечения, комплексных решений (OSS/BSS, B2B и другие направления)

Для корпоративных и ведомственных заказчиков - управление проектами и разработка решений в части создания программно-аппаратных комплексов управления бизнес-процессами, поддержки деятельности и другое.

Поиск новых Заказчиков и проведение активных переговоров

Управление разработкой продуктов.

Переговоры с Заказчиками, проведение презентаций продуктов и услуг

Развитие новых направлений и услуг (интеллектуальные сервисы, платформа промышленного интернета, среда обмена данных и другие)

Подготовка технико-коммерческих предложений

Организация участия в конкурсных процедурах.

Управление проектами.

Ключевые результаты:

Реализация проектов для ряда телекоммуникационных компаний (МТС, Теле2 и другие) и предприятий ТЭК, государственных Заказчиков в России и странах СНГ.

Август
2016 —
Ноябрь
2017
1 год 4
месяца

ООО "Сафиб", московское представительство

Москва

Руководитель регионального представительства

Оперативное управление представительством.

Формирование и развитие базы партнеров и клиентов.

Организация проработки проектов по разработке программных продуктов.

Организация участия компании в тендерных процедурах.

Ключевые результаты:

1. Организовал работу представительства в г. Москва "с нуля": разработка презентационных материалов для клиентов, формирование команды.
2. Сформировал клиентскую базу, провел ряд предварительных переговоров и организовал предпроектную проработку для ключевых клиентов рынка.

Август
2014 —
Август
2016
2 года 1
месяц

ООО "РТК-технологии"

Москва

Директор по продажам

Развитие направления продаж для корпоративных и ведомственных клиентов.

Управление разработкой продуктов.

Развитие новых направлений и услуг.

Организация участия в конкурсных процедурах.

Управление проектами.

Ключевые результаты:

Реализовал ряд проектов для телекоммуникационных компаний.

Сентябрь
2005 —
Август
2014
9 лет

ЗАО "Сеалтек"

Москва

Руководитель направления системной интеграции и продажи решений

10.2013 - 08.2014 Руководитель направления системной интеграции и продажи решений

09.2005 - 08.2008 Руководитель направления продаж телекоммуникационного оборудования

Организация развития новых направлений бизнеса.

Управление проектом по развитию продаж телекоммуникационного оборудования:

- поиск производителей для организации контрактного производства;
- поиск и формирование клиентской базы;
- формирование команды.

Разработка и внедрение новых продуктов и услуг.

Ключевые результаты:

1. Организовал развитие нового направления бизнеса телекоммуникационного оборудования (коммутаторы, маршрутизаторы, VOIP, системы GPS навигации).
2. Организовал разработку типовых комплексных и специальных решений для клиентов.
3. Обеспечил рост прибыли компании.
4. В период 2013-2014 г.г. провел аудит работы компании и разработал ряд мероприятий по минимизации потерь.

ЗАО "ЭнергоТелеком"

Москва

Генеральный директор

Карьера в ЗАО "ЭнергоТелеком" от директора филиала до генерального директора.
По совместительству Генеральный директор ООО "ЭнергоТелеком-К".

В рамках ЗАО "ЭнергоТелеком":

Реализация проектов по техническому обслуживанию и поставки решений для предприятий энергетической области в сфере ИТ и телекоммуникаций (ИнтерРАО ЕЭС).

Организация работы с клиентами.

Управление бюджетом.

В рамках ООО "Энерготелеком-К":

Реализация проекта по аутсорсингу услуг для КАМАЗ в части измерительного оборудования (поставка, сервис).

Формирование и развитие клиентской базы в регионе по оказанию сервисных услуг.

Управление производственным предприятием.

Ключевые результаты:

1. Организовал работу филиала в Республике Татарстан "с нуля".
2. Успешно реализовал 5-и летний контракт для КАМАЗ.
3. Сформировал базу клиентов в Республике Татарстан и обеспечил привлечение дополнительной прибыли.
4. В ЗАО "ЭнергоТелеком" на позиции генерального директора сформировал новую команду, работа которой позволила удержать ключевые проекты для дочерних компаний ИнтерРАО ЕЭС.

ЗАО "Петерстар"

Москва

Региональный менеджер

Профиль компании: Продажа услуг связи в Московском регионе. Продажа осуществлялась в рамках регионального филиала компании «Петерстар».

Функциональные обязанности:

1. Руководство продажами услуг филиала.
2. Разработка маркетинговой стратегии, управление маркетингом.
3. Поиск новых клиентов и ведение работы с существующей клиентской базы.
4. Доработка услуг и внедрение новых услуг с учетом специфики региона.
5. Контроль выполнения плана продаж.

Уход из компании был связан с процессом слияния компании «Петерстар» с компанией «Синтерра» и соответственно закрытием филиала как отдельной единицы.

ООО "Форатек Технологии"

Москва

Август
2008 —
Октябрь
2013
5 лет 3
месяца

Март 2005
— Август
2005
6 месяцев

Апрель
2003 —

Март 2005
2 года

Заместитель коммерческого директора , Коммерческий директор

Профиль компании: Реализация проектов системной интеграции в области ИТ и телекоммуникаций.

Функциональные обязанности:

1. Формирование коммерческой службы и управление ею.
2. Формирование пакета услуг и продуктов, продаваемых компанией. Как новых, так и создаваемых другими компаниями группы «Форатек».
3. Разработка и внедрение комплексных системных решений.
4. Формирование и контроль выполнения плана продаж компании.
5. Развитие новых направлений деятельности.
6. Формирование системы продаж.
7. Подбор и управление персоналом.

Июль 2002
— Апрель
2003
10
месяцев

ЗАО "Компания ТрансТелеКом"

Москва

Менеджер по продажам

Основные функциональные обязанности:

1. Продажа услуг компании и выполнение личного плана продаж.
2. Поиск новых клиентов и работа с ними.

Июнь 2001
— Июнь
2002
1 год 1
месяц

ООО "РИМ-2000М"

Москва

Заместитель коммерческого директора

Профиль компании: Услуги связи и Интернет для корпоративных клиентов.

Функциональные обязанности:

1. Формирование коммерческой службы и управление ею.
2. Маркетинг, продвижение товаров и услуг компании.
3. Формирование пакета услуг и продуктов, продаваемых компанией.
4. Разработка и управление бюджетом коммерческой службы.
5. Разработка и внедрение комплексных системных решений.
6. Формирование и контроль выполнения плана продаж компании.
7. Развитие новых направлений деятельности.
8. Формирование системы продаж.
9. Подбор и управление персоналом.

Октябрь
1998 —
Май 2001
2 года 8
месяцев

ЗАО "ОРБитеЛ"

Москва

Ведущий специалист

Профиль компании: Услуги системной интеграции для Операторов связи и корпоративных клиентов. Компания входила в группу «МирТелеКом»

По совместительству – специалист по работе с крупными корпоративными клиентами ассоциации «МирТелеКом».

1. Проведение переговоров с клиентами.
2. Формирование под клиентов комплексных предложений и их продажа.
3. Текущее сопровождение проектов.
4. Финансовый анализ проектов.

Июль 1989
—
Сентябрь
1998
9 лет 3
месяца

Вооруженные силы РФ

Россия, mil.ru/

Командир взвода, ведущий инженер

Командные и инженерные должности

Управление взводом, ротой.

Образование

Высшее

- 2014 **Государственный университет управления, Москва**
МВА, Информационный менеджмент
- 1993 **Ульяновское высшее военное училище связи**
Многоканальные системы электросвязи, Инженер

Повышение квалификации, курсы

- 2019-2020 **IBM digital**
Семинары, вебинары и тренинги по работе продуктами линейки Watson (Explorer, Assistant, Discovery, Image Recognition. Data Science, Watson Studio и другие)
- 2020 **Курсы и вебинары по Agile(Альфа-опыт, Scrumtrek, Мегафон образование, Luxsoft)**
Курсы и вебинары по AGIL (Основы Agile, Agile и Scrum, Ситуационное лидерство, Фасилитация, JIRA: ведение задач на электронных досках)
Agile Software Development (ETH Zurich)
- 2020 **Институт биоинформатики (СПб)**
Программирование на Python
Python: основы и применение
Адаптивный тренажер Python
Основы статистики
Введение в Data Science и машинное обучение
- 2019-2020 **Курсы по программированию**
JavaScript для начинающих (Stepic)
Introduction to JavaScript and React (Stepic)
CS50's Web Programming with Python and JavaScript (HarvardX)
JavaScript Introduction (W3Cх - JS.0x)
- 2014 **Стратегия для бизнеса**
Система дистанционного бизнес-образования (СДБО), Стратегический менеджмент

Тесты, экзамены

- 2014 **ITIL. IT Service Management по стандартам V.3.1**
НОУ ИНТУИТ, Управление ИТ
- 2014 **Основы информационной безопасности**
НОУ ИНТУИТ, Информационная безопасность

Электронные сертификаты

- 2014 ITIL. IT Service
Management по
стандартам V.3.1
Основы

информационной
безопасности

Ключевые навыки

Знание
языков Русский — Родной
 Английский — B1 — Средний

Навыки Управление проектами Управление продажами Ведение переговоров B2B Продажи
 Управление производством Управление затратами Управление бюджетом
 Управление отношениями с клиентами Проектный менеджмент Управление командой Развитие бизнеса
 Веб-программирование Подготовка презентаций Системная интеграция

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне Личный опыт по проектам:
 Опыт разработки приложений с использованием low-code платформ (русская разработка).
 Опыт разработки приложений и сайтов на базе HTML5 (включая CSS), Javascript (включая Node.js и JQuery).
 Опыт работы с продуктами IBM Watson (Discovery, Assistant, Explorer) - работа с неструктурированными данными

В области развития бизнеса и управления проектами:
Большой опыт работы в сфере развития новых направлений бизнеса.
Опыт работы на рынке телекоммуникаций более 16-и лет.
Развитые управленческие навыки. Опыт формирования команды и ее развития. Опыт руководства коллективом свыше 300 чел.
Опыт создания филиальных структур и дочерних компаний.
Опыт управления продажами. Личный опыт привлечения клиентов и работы с различными категориями клиентов, включая крупных корпоративных клиентов.
Развитые коммуникативные и презентационные навыки. Большой опыт проведения переговоров.
Опыт разработки и внедрения новых направлений, продуктов и услуг.
Опыт управления проектами.
Хорошие технические знания.
Опыт формирования и управления бюджетом.
Знание основ бизнес-планирования, финансов, маркетинга.
Знание специфики работы с китайскими и тайваньскими производителями.
Знание различных систем сертификации по ISO 9001 (русские и международные).

Уверенный пользователь ПК: MS Office, Project.