



**Лысенко**

**Алексей Александрович**

**Директор ООО «Ликомед»,  
генеральный директор ООО «Солар-Украина».**

**Последние 8 лет я выстраиваю системы управления в разноплановых компаниях - от продаж товаров и услуг, до запуска производства и вывода новых товаров на рынок.**

**Мне повезло работать в разных сферах с собственниками и топ-менеджерами высокого уровня.**

# Что удалось в продажах:

1. Выстроить систему продаж в компаниях по продаже медицинского оборудования Солар-Украина и Ликомед, где кризисные 2013 и 2016 годы стали самыми успешными за последние 15 лет работы этих компаний

За счет чего?

- ✓ применения техник продаж, скриптов, переаттестации менеджеров с месячным курсом обучения, что позволило увеличить прибыль на 20%;
- ✓ внедрение систем лояльности, что повысило на 15% базу постоянных клиентов;
- ✓ заключение контрактов с международными компаниями с получением эксклюзивных прав на реализации товара в Украине;
- ✓ выведение на рынок новых товаров;
- ✓ перераспределение приоритетности на острое продаж;
- ✓ внедрение новой системы мотивации и системы финансовых показателей эффективности

**2. Провести анализ 400 проектов по определению товаров для расширения товарной линейки и выстроить систему продвижения**

**За счет чего?**

**✓ Формирования профильной команды**

**✓ Разработка алгоритмов запуска нового товара с критериями отбора и анализа эксклюзивов**

**3. За год прошел путь от менеджера по продажам до генерального директора;**

**4. В продаже IT продукции в первый день стажировки заключил 2 контракта. Средний показатель в день 30 звонков/ 34% успешных переговоров.**

**5. Осуществлял продажи медицинского оборудования, IT-продукции, товаров для населения, интеллектуальной собственности, производственных моделей;**

**6. Постоянно обучаюсь и продолжаю преподавательскую династию своих родных;**

**7. За последние 3 года проведены деловые встречи на профильных выставках в Дубаи, Варшава, Бангкок, Москва, Киев**

**8. Организация работы тендерного департамента по участию в открытых и электронных торгах Prozzorro – 57 проведенных торгов – 91 % побед**

**9. Построение алгоритмов участия в торгах и учета этапов сделок**

**За это время пришлось столкнуться с разными проектами, разноплановыми компаниями, специфической продукцией, что привело к необходимости построения универсальной системы продаж и управления.**

**Именно этим я хочу поделиться с Вами!**

**Жду Вас на своих курсах, записывайтесь и давайте вместе делать мир лучше!**