



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 острие 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!