



Ильин Дмитрий Игоревич

**(год и место рождения – 1982, г. Сыктывкар,
Республика Коми)**

Должность/место
работы

Руководитель отдела маркетинга и продаж
ООО «Информационные технологии»

Образование

2003 Сыктывкарский педагогический колледж №1 им. И.А. Куратова, «Право и организация социального обеспечения»
2007 Коми республиканская академия государственной службы и управления, «Юриспруденция»
Курсы и тренинги:
2007 тренинг: «Техника продаж 1,2 уровень», Консалтинговая группа «РУНА» (г. Москва)
2009 тренинг: «Мотивационный менеджмент», Консалтинговая группа «РУНА» (г. Москва)
2010 тренинг: «Эффективное наставничество», Консалтинговая группа «РУНА» (г. Москва)
2012 тренинг: "Развитие подчиненных своими силами "НОУ ДО "Бизнес школа Эс-Эр-Си" (г. Москва)
2015 курс: «Менеджмент в малом и среднем бизнесе»
ГУП РК Республиканское предприятие "Бизнес-инкубатор",
(г. Сыктывкар)
2016 тренинг: "Мотивационный менеджмент" ФГБОУ ВО "СГУ им. Питирима Сорокина" (г. Сыктывкар)
2016 тренинг: "Управление конфликтами" ФГБОУ ВО "СГУ им. Питирима Сорокина" (г. Сыктывкар)
2016 тренинг: "Психология делового общения. Успешные переговоры" ФГБОУ ВО "СГУ им. Питирима Сорокина"
(г. Сыктывкар)

Профессиональный
опыт

06.2006 - 10.2012 – ООО «КонсультантПлюсКоми» с 10.2010 г
начальник отдела продаж департамента маркетинга и продаж
12.2012 - 06.2013 - начальник отдела сбыта и маркетинга ООО
"Северный деликатес"
07.2013 - 06.2014 - Директор ООО "Три -Т"
08.2014 – 01.2017 - начальник отдела оптовых продаж ЗАО РИК
«Ликор»

Информация о резерве	Включен в резерв до 2018 года на		
	<i>группу должностей</i>	<i>по уровню готовности</i>	<i>в блок</i>
	«Руководители»	базовый	Финансово-экономический
Карьерные предпочтения (сфера деятельности)	<p>Инвестиционная – ведение переговоров, разработка проектов; развитие туризма, сельского хозяйства, спорта;</p> <p>Сельское хозяйство – координация проектов, сбыт продукции, получение максимальной прибыли, увеличение доходности;</p> <p>Имущественная – эффективное использование имущества.</p>		
Основные достижения и проекты	<p>Благодарность по итогам, 2007 г., ООО «КонсультантПлюсКоми»</p> <p>Почетная грамота по итогам, 2009 г., ООО «КонсультантПлюсКоми»</p> <p>Благодарность по итогам, 2008 г., ООО «КонсультантПлюсКоми»</p> <p>Почетная грамота по итогам, 2010 г., ООО «КонсультантПлюсКоми»</p> <p>Благодарственное письмо ООО «КонсультантПлюсКоми»</p> <p>Благодарность от администрации г. Сыктывкара, 2012 г.</p> <p>Почетная грамота ЗАО РИК «Ликор», 2015</p>		
Дополнительная информация	<p>Управление продажами;</p> <p>Анализ и достижение целевых показателей;</p> <p>Успешный опыт прямых продаж в корпоративном и оптовом сегментах;</p> <p>Ведение многоуровневых переговоров;</p> <p>Управление процессом переговоров</p> <p>Ведущая мотивация – достижение;</p> <p>Опыт ведения переговоров с лицами, принимающими решения;</p> <p>Подбор и адаптация персонала;</p> <p>Высокие коммуникативные навыки;</p> <p>Высокая стрессоустойчивость.</p>		