



Копытин Михаил Владимирович

Мужчина

+7 (916) 4206989

rgskd@mail.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия, Германия

Готов к переезду: Австрия, Германия, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Директор по продажам и развитию

Консультирование

- Реинжиниринг, Аутсорсинг финансовой функции

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 24 года 9 месяцев

Март 2018 —
настоящее время
5 месяцев

Аудиторская компания

Москва

Директор по продажам и развитию

Развитие бизнеса, продвижение аудиторских услуг. Продажа услуг для профучастников фондового рынка. МСФО, ЕПС.

Создание новых каналов продаж. Презентации и встречи с ЛПР.

Июль 2014 —
Октябрь 2017
3 года 4 месяца

Негосударственный Пенсионный Фонд Большой ,федеральная компания

Самара

Директор Самарского филиала

Выполнение плана продаж.

Оперативное руководство.

Развитие продаж продуктов Компании по пенсионному страхованию.

Определение и контроль мероприятий для менеджеров, направленных на выполнение показателей по объему и структуре страхового портфеля.

Проведение презентаций.

Проведение тренингов для агентов, менеджеров, кадровиков.

Предтренинговое и посттренинговое сопровождение персонала. Разработка и проведение тренингов для менеджеров по продажам и руководителей подразделений на темы: «Холодные звонки», «Техника эффективных продаж», "Наставничество".

Ежедневная индивидуальная работа с каждым сотрудником. Проведение мероприятий по информационному и рекламному сопровождению программ пенсионного страхования.

Подчинённых 15 человек по штату, и агентов 45 человек.

Май 2013 —
Январь 2014
9 месяцев

Росгосстрах

Калининград, www.rgs.ru

Заместитель директора по розничному страхованию

Построение, развитие и руководство системой розничного страхования Филиала с целью выполнения планов Филиала по сборам страховой премии, по техническому результату, по плановой убыточности, по затратам на продажу и иным целевым показателям по розничному страхованию.

Достижения: Во втором полугодии достиг громадного прорыва по заключению договоров НПФ, показатели годового плана выполнил досрочно в ноябре. Занял 3 место среди зам.директоров по розничному страхованию из 73 филиалов.

Подчинённых 25 человек по штату, агентов 180 человек.

Июль 2005 — Май
2013
7 лет 11 месяцев

"Optimist" GmbH

Германия

Директор по развитию /Страховой Брокер/

- Создание и развитие дирекции продаж
- Привлечение клиентов, создание, развитие и поддержание клиентской базы (систематизация клиентов по каналам сбыта, построение с ними долгосрочного сотрудничества)
- Найм и обучение менеджеров по продажам и торговых представителей
- Создание мотивационной схемы для эффективной работы менеджеров
- Поиск и наполнение новых каналов сбыта
- Расширение ассортиментного ряда с целью увеличения продаж и укрепления деловых связей с дистрибуторами
- Организация рекламной политики для поддержания репутации и повышения лояльности к продаваемым маркам
- Использование нестандартных, креативных методов для расширения каналов сбыта
- Внедрение новых схем взаимодействия подразделений с целью оптимизации продаж в условиях конкурентной среды

Достижения: ведение и расширение клиентского портфеля 3 млн. € в месяц с «0». Для увеличения продаж и каналов сбыта страховых продуктов мной было предложено и реализовано создание газеты "Оптимист". Тираж газеты составлял 10 000 экземпляров, прирост продаж увеличился на 35%.

Февраль 1998 —
Сентябрь 2004
6 лет 8 месяцев

ЗАО "Титан"

Германия

Руководитель управление продаж /Страховой Брокер/

- Построение и развитие дирекции продаж
- Внедрение технологий активных продаж в работу менеджерского состава
- Решение внутренних организационных вопросов

.Достижения: Увеличение объемов продаж посредством привлечения клиентов, создания и расширения клиентских баз, поиск и расширение каналов сбыта.

Ноябрь 1996 —
Февраль 1998
1 год 4 месяца

Частный предприниматель

Страховой брокер

- Ведение телефонных переговоров с клиентами
- Консультирование клиентов об условиях и процедуре страхования
- Расчет страховых премий
- Подбор оптимального варианта, по ведущим страховым компаниям Германии

Сентябрь 1995 —
Ноябрь 1996
1 год 3 месяца

"Сургутнефтегаз"

Сургут

Инженер

- Выполнение монтажных работ на сети
- Прокладка линий связи
- Установка телекоммуникационного оборудования
- Электромонтажные работы
- Отчетность

Май 1992 —
Сентябрь 1995
3 года 5 месяцев

СК "АСКО"

Сургут

Главный андеррайтер

- Проведение тренингов для агентов
- Подготовка отчетов на запросы по страхованию транспорта
- Подготовка и согласование проектов нетипичных договоров страхования
- Проверка правильности расчета тарифов по договорам страхования
- Ведение статистического учета заключаемых договоров добровольного страхования

Образование

Высшее

1996

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Томск

КЭВА, Инженер-системотехник

Повышение квалификации, курсы

2014

Сертификат

Самарский Бизнес - Инкубатор, "Управленческие навыки для руководителей и ключевых сотрудников СМСП"

2010

Allianz Akademie, Frankfurt /Main

Allianz AG, Germany, Страхование дело

2001

Активные продажи товаров и услуг

Titan AG, Germany, Diplom

2000

Эффективные продажи товаров и услуг по телефону

WBO und Partner GmbH, Diplom

1999

ЭКОНОМИСТ

Lessing – Kolleg in Marburg, Germany, Диплом

1995

Оценщик недвижимости

Российское Общество Оценщиков, Диплом

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — родной

Английский — читаю профессиональную литературу

Немецкий — свободно владею

Навыки

Управление продажами

Ведение переговоров

Развитие продаж

Прямые продажи

Активные продажи

Обучение персонала

Проведение презентаций

Мотивация персонала

Управление персоналом

Оптимизация бизнес-процессов Поиск и привлечение клиентов
Планирование продаж Планирование Руководство коллективом
Обучение и развитие Организаторские навыки Управление командой
Работа в команде Навыки презентации Деловая коммуникация
Ориентация на результат Агентские продажи Наставничество
Оперативное планирование Навыки переговоров Пользователь ПК
Деловая переписка Заключение договоров Навыки продаж
Подбор персонала

Дополнительная информация

Обо мне

Специалист в сфере организации и управления продажами с общим стажем страховой деятельности более 20 лет. Отлично ориентируюсь во всех аспектах и направлениях коммерческой деятельности. Знаю законодательство и действующие нормативные акты.

Имею личный опыт закупок, прямых продаж, построения дистрибуции, разработки торговых марок. Знаю основы маркетинга и мерчендайзинга, а также производственной, транспортной и складской логистики. Хорошо разбираюсь в ключевых бизнес-процессах предприятия, особенно в ценообразовании и экономике дистрибуционных каналов сбыта.

Имею опыт планирования продаж. Главным профессиональным достижением на данный момент считаю личный вклад в успешное развитие дистрибуции страховых продуктов (прирост продаж на 70%).

Хобби Metatrader, Quik, Ишимоку, Средние скользящие, MACD, OSMA, ENVELOPES, Дивергенция.