

# Alexander Kuguk

Commercial Director / Head of Sales

## KONTAKT

[a@kuguk.net](mailto:a@kuguk.net)

[linkedin.com/in/alexander-kuguk](https://www.linkedin.com/in/alexander-kuguk)

[kuguk.net](https://www.kuguk.net)

+49 175 3762525 WhatsApp

@alex\_kuguk Telegram

Berlin

## ERGEBNISSE

12

Mitarbeitende  
in Vertrieb und  
Customer Success bei  
Creative Quarter

~5 Mio. USD

Jahresumsatz des  
Unternehmens Creative Quarter

8+

Prozentpunkte mehr  
Auslastung bei  
Creative Quarter

20+

Unternehmen mit  
dreijährigen  
Mietverträgen durch  
mein Forum-Team

## VERANTWORTUNG

Ich verantworte **Umsatz- und Margenziele, Preise und Konditionen**. Ich lege die **Go-to-Market-Strategie** fest und stimme **Vertrieb, Marketing und Produkt** darauf ab. Ich **stelle das Team ein**, baue **Sales Enablement und Onboarding** auf und steuere die **Teamleistung**. Ich halte **Pipeline, CRM und Forecast** aktuell, führe **Key Accounts und Großabschlüsse** und sichere **Verlängerungen und Kundenbindung**.

## KOMPETENZEN

Vertriebsführung

Pricing und Angebotsgestaltung

CRM-Prozesse

Kundenbindung und Verlängerungen

KI-gestützte E-Mail-Personalisierung

Pipeline und Forecasting

Komplexe B2B-Verhandlungen

Vertriebscoaching & Sales Enablement

KI-gestützte Lead-Anreicherung

Vertriebsintegrationen & CRM-Synchronisierung

## BERUFSERFAHRUNG

09/2026 – heute

1 Monat

2000 2026

### Business Development Manager

**CitedLift (Teilzeit)** · Region Amsterdam, remote

Verkauf von AI-Visibility-Audits an B2B-Marken in Europa und den USA.

- Verantwortung für Akquise, Bedarfsanalyse, Audit und Angebot im Neugeschäft

04/2023 – heute

3 Jahre, 6 Monate

04/2023 – heute

### Independent Sales Development Consultant

**Selbständig** · remote

Outbound Sales Development für B2B-SaaS-Kunden, vergütet pro stattgefundenem qualifiziertem Termin.

- Ich lege das Angebot, die Zielunternehmen und die Kriterien für qualifizierte Termine fest
- Ich bestimme Preise und Vertragsbedingungen und verantworte die Kampagnen
- Zur täglichen Arbeit gehören Kampagneneinrichtung, Texte, Zustellbarkeit und Antworten auf E-Mails

07/2025 – 10/2025

4 Monate

### Business Development Manager

**Superheroes.marketing** · Toronto, Kanada

Internationales Neugeschäft für eine B2B-Marketingagentur mit Kunden in Nordamerika und Europa.

- Gespräche mit Kunden und Partnern bis zum kommerziellen Angebot geführt
- Regelmäßige Reaktivierung ruhender MQLs mit Bedarfsabfragen und klaren CRM-Statuswerten eingeführt

08/2021 – 04/2023

1 Jahr, 9 Monate

20002026

Sales Director → Chief Revenue Officer

Creative Quarter · Kyjiw, Ukraine (CRO: hybrid)

- Premium-Workspace und Managed Services mit rund 5 Mio. USD Jahresumsatz des Unternehmens, mindestens 3.000 Arbeitsplätzen und rund 16.000 m² Class-A-Fläche. Berichtet an den CEO und Mitgründer.
- Vertriebsfunktion mit Pipeline, Forecast, Pricing, Recruiting und Verlängerungen aufgebaut. Team auf 12 Mitarbeitende in Vertrieb und Customer Success ausgebaut
  - Workspace mit Legal, HR, Lohnbuchhaltung und IT für Technologieunternehmen gebündelt; Verkauf an Gründer und COOs
  - Auslastung um mindestens 8 Prozentpunkte gesteigert; Zielerreichung über 95 %, jährliche Kundenbindung über 80 %
  - Als CRO Verantwortung für Vertrieb, Pricing und kommerzielle Strategie mit Zielen für Neuumsatz, Gesamtumsatz und EBITDA

05/2020 – 06/2021

1 Jahr, 2 Monate

Sales Director

Forum Group Ukraine · Kyjiw, Ukraine

- Gewerbeimmobiliengruppe mit 14 Business Centern und Lagerobjekten. Berichtet an den Director of Operations.
- Vermietungsteam mit sieben Mitarbeitenden rekrutiert, geschult und geführt; mindestens 20 Unternehmen mit dreijährigen Mietverträgen gewonnen
  - Technologiesegment als Named-Account-Basis erschlossen und Creatio CRM auf Leads und Pipeline ausgerichtet
  - Beziehungen zu Ankermietern und Verlängerungen verantwortet; Portfolioauslastung über 75 % gehalten

02/2014 – 05/2020

6 Jahre, 4 Monate

Senior Sales Executive & Investment Lead

Youxian Investments · Hongkong, remote

- Wachstumsfonds für frühe Unternehmensphasen, unter anderem im IT-Sektor. Berichtet an den VP VC Investments.
- Portfoliounternehmen bei Positionierung, ersten Vertriebsprozessen und kommerziellen KPIs für das Board-Reporting unterstützt
  - Mindestens 100 Ventures als Investments geprüft und zugeordnete IT-Projekte bei der Seed-Finanzierung unterstützt

02/2010 – 11/2013

3 Jahre, 10 Monate

Leiter Bunkerbeschaffung, Einkauf

Fedcominvest Monaco S.A.M. · Monaco

EINKAUFSSSEITE

- Treibstoffbeschaffung für eine Flotte von 75 Schiffen aufgebaut. Einkaufsvolumen: rund 350.000 Tonnen jährlich, Einkaufsbudget: mindestens 200 Mio. USD pro Jahr. Berichtet an den Eigentümer der Gruppe.
- Ausschreibung, Einkauf, Lieferkontrolle und Reporting als Abteilung organisiert
  - Internationale Lieferverträge verhandelt und ein Lieferantennetz für Preisvergleiche je Hafen aufgebaut

07/2000 – 02/2010

9 Jahre, 8 Monate

Head of Sales, Rohöl und Ölprodukte

MKD-Group · Moskau, Russland

- Unternehmensgruppe für Rohöl und Ölprodukte mit Handel, Export und Pipeline-Logistik. Vom Vertrieb in Kyjiw zur Vertriebsleitung in Moskau aufgestiegen; berichtet an den Eigentümer.
- Lieferverträge angebahnt und abgeschlossen; Vertrieb für Pipeline-Rohöl geführt
  - Freigabe von Geschäften am Erlös nach Zoll und Fracht ausgerichtet
  - Neue Rohölsorte aufgenommen und die Logistikkette für ein Kondensatprojekt im Hohen Norden entwickelt

|       |            |          |           |        |          |          |           |           |
|-------|------------|----------|-----------|--------|----------|----------|-----------|-----------|
| TOOLS | Salesforce | HubSpot  | Pipedrive | Apollo | Clay     | ZoomInfo | Iemlist   | Instantly |
|       | Smartlead  | Kixie    | Five9     | Enzo   | Dialfire | Aircall  | CloudTalk | Expandi   |
|       | Dripify    | HeyReach | n8n       | Make   | Zapier   | ChatGPT  | Claude    | Gemini    |

AUSBILDUNG

- 09/2012 – 07/2016
- Russische Präsidialakademie für Volkswirtschaft und öffentliche Verwaltung (RANEPA)
- Bachelor in Wirtschaftswissenschaften
- 09/1999 – 07/2004
- Nationale Wirtschaftsuniversität Kyjiw (KNEU)
- Spezialistendiplom in Finanzen · Abschluss als Ökonom

SPRACHEN

|            |                    |
|------------|--------------------|
| English    | verhandlungssicher |
| Українська | Muttersprache      |
| Русский    | Muttersprache      |
| Deutsch    | B1                 |