

Александр Кугук

Коммерческий директор
Руководитель отдела продаж

КОНТАКТЫ

a@kuguk.net
[linkedin.com/in/alexander-kuguk](https://www.linkedin.com/in/alexander-kuguk)
kuguk.net
[+49 175 3762525](https://wa.me/491753762525) WhatsApp
[@alex_kuguk](https://t.me/alex_kuguk) Telegram
Берлин

РЕЗУЛЬТАТЫ

12

человек в продажах
и сопровождении
клиентов
в Creative Quarter

~\$5 млн

годовая выручка
компании Creative Quarter

8+

процентных пунктов
роста заполняемости
в Creative Quarter

20+

компаний подписали
трёхлетнюю аренду
с командой Forum

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Отвечаю за **цели по выручке и марже, цены и условия сделок**. Задаю **стратегию выхода на рынок** и согласую с ней **продажи, маркетинг и продукт**. Нанимаю **команду**, выстраиваю **обучение продажам и онбординг** и управляю **результатами команды**. Слежу, чтобы **воронка, CRM и прогноз** были точными, веду **ключевых клиентов и крупные сделки** и отвечаю за **продления и удержание клиентов**.

НАВЫКИ

Руководство продажами

Цены и упаковка предложения

CRM-процессы

Удержание и продления

Персонализация писем с помощью ИИ

Воронка и прогноз продаж

Сложные B2B-переговоры

Коучинг и обучение продажам

Обогащение лидов с помощью ИИ

Интеграции продаж и синхронизация CRM

ОПЫТ РАБОТЫ

09/2026 – сейчас

1 месяц

2000 2026

Менеджер по развитию бизнеса

CitedLift (неполная ставка) · Амстердам, удалённо

Продаю аудиты видимости в ИИ-поиске B2B-брендам в Европе и США.

- Отвечаю за поиск клиентов, выявление потребностей, аудит и коммерческое предложение

04/2023 – сейчас

3 года, 6 месяцев

Независимый консультант по развитию продаж

Собственная практика · удалённо

Исходящие продажи для B2B SaaS. Клиент платит за каждую состоявшуюся квалифицированную встречу.

- Определяю предложение, целевые компании и критерии квалифицированной встречи
- Устанавливаю цены и условия договоров, отвечаю за кампании
- Каждый день настраиваю кампании, пишу тексты, слежу за доставляемостью писем и отвечаю на письма

07/2025 – 10/2025

4 месяца

Менеджер по развитию бизнеса

Superheroes.marketing · Торонто, Канада

Новые международные продажи для B2B-маркетингового агентства с клиентами в Северной Америке и Европе.

- Вёл переговоры с клиентами и партнёрами до коммерческого предложения
- Ввёл регулярную реактивацию «спящих» MQL: уточнение потребности и понятные статусы в CRM

08/2021 – 04/2023

1 год, 9 месяцев

20002026

Директор по продажам → Директор по выручке

Creative Quarter · Киев, Украина (директор по выручке: гибрид)

Премиальный коворкинг и управляемые сервисы: годовая выручка компании около \$5 млн, от 3 000 рабочих мест и около 16 000 м² площадей класса А. Подчинялся гендиректору и сооснователю.

- Выстроил продажи: воронка, прогноз, цены, найм и продления. Расширил команду до 12 человек в продажах и сопровождении клиентов
- Объединил коворкинг с юридическими услугами, HR, расчётом зарплат и IT для технологических компаний; продавал основателям и операционным директорам
- Заполняемость выросла минимум на 8 процентных пунктов; выполнение плана выше 95%, годовое удержание клиентов выше 80%
- Как директор по выручке отвечал за продажи, цены и коммерческую стратегию с целями по новой выручке, общей выручке и EBITDA

05/2020 – 06/2021

1 год, 2 месяца

Директор по продажам

Forum Group Ukraine · Киев, Украина

Группа коммерческой недвижимости: 14 бизнес-центров и складов. Подчинялся операционному директору.

- Набрал, обучил и вёл команду аренды из семи человек; заключили трёхлетние договоры аренды не меньше чем с 20 компаниями
- Открыл технологический сегмент как базу именных клиентов, перестроил Creatio CRM под лиды и воронку
- Отвечал за якорных арендаторов и продления; держал заполняемость портфеля выше 75%

02/2014 – 05/2020

6 лет, 4 месяца

Старший менеджер по продажам и руководитель инвестиционного направления

Youxian Investments · Гонконг, удалённо

Фонд роста для компаний ранних стадий, включая IT. Подчинялся вице-президенту по венчурным инвестициям.

- Помогал портфельным компаниям с позиционированием, первыми процессами продаж и коммерческими KPI для отчётов совету директоров
- Проверил не меньше 100 проектов как инвестиции и помогал закреплённым IT-проектам с посевным финансированием

02/2010 – 11/2013

3 года, 10 месяцев

Руководитель бункеровки, отдел закупок

СТОРОНА ПОКУПАТЕЛЯ

Fedcominvest Monaco S.A.M. · Монако

Выстроил закупку топлива для флота из 75 судов. Объём закупок около 350 000 тонн в год, бюджет закупок не меньше \$200 млн в год. Подчинялся владельцу группы.

- Организовал тендеры, закупку, контроль поставок и отчётность как отдел
- Вёл переговоры по международным поставкам и собрал сеть поставщиков, чтобы сравнивать цены в портах

07/2000 – 02/2010

9 лет, 8 месяцев

Руководитель отдела продаж нефти и нефтепродуктов

MKD-Group · Москва, Россия

Группа компаний по нефти и нефтепродуктам: торговля, экспорт и трубопроводная логистика. Вырос от продаж в Киеве до руководства продажами в Москве; подчинялся владельцу.

- Находил и заключал договоры поставки; руководил продажами трубопроводной нефти
- Перевёл одобрение сделок на расчёт выручки после пошлин и фрахта
- Добавил новый сорт нефти; выстроил логистику проекта по конденсату на Крайнем Севере

ИНСТРУМЕНТЫ

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

ОБРАЗОВАНИЕ

09/2012 – 07/2016

Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС)

Бакалавр экономики

09/1999 – 07/2004

Киевский национальный экономический университет (КНЭУ)

Специалист по финансам · квалификация «экономист»

ЯЗЫКИ

English	профессиональный
Українська	родной
Русский	родной
Deutsch	B1