

Олександр Кугук

Комерційний директор
Керівник відділу продажів

КОНТАКТИ

a@kuguk.net
linkedin.com/in/alexander-kuguk
kuguk.net
+49 175 3762525 WhatsApp
@alex_kuguk Telegram
Берлін

РЕЗУЛЬТАТИ

12

людей у продажах
і супроводі клієнтів
у Creative Quarter

~\$5 млн

річна виручка компанії
Creative Quarter

8+

відсоткових пунктів
зростання
заповнюваності
в Creative Quarter

20+

компаній підписали
трирічну оренду
з командою Forum

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Відповідаю за **цілі з виручки та маржі, ціни та умови угод**. Визначаю **стратегію виходу на ринок** і узгоджую з нею **продажі, маркетинг і продукт**. Наймаю команду, вибудовую **навчання продажам і онбординг** та керую **результатами команди**. Стежу, щоб **воронка, CRM і прогноз** були точними, веду **ключових клієнтів і великі угоди** та відповідаю за **продовження договорів і утримання клієнтів**.

НАВИЧКИ

Керування продажами

Ціни та пакування пропозиції

CRM-процеси

Утримання та продовження

Персоналізація листів за допомогою ШІ

Воронка та прогноз продажів

Складні B2B-переговори

Коучинг і навчання продажам

Збагачення лідів за допомогою ШІ

Інтеграції продажів і синхронізація CRM

ДОСВІД РОБОТИ

09/2026 – зараз
1 місяць

2000 2026

Менеджер з розвитку бізнесу

CitedLift (неповна ставка) · Амстердам, віддалено

Продаю аудити видимості у ШІ-пошуку B2B-брендам у Європі та США.

– Відповідаю за пошук клієнтів, з'ясування потреб, аудит і комерційну пропозицію

04/2023 – зараз
3 роки, 6 місяців

Незалежний консультант із розвитку продажів

Власна практика · віддалено

Вихідні продажі для B2B SaaS. Клієнт платить за кожну проведену кваліфіковану зустріч.

– Визначаю пропозицію, цільові компанії та критерії кваліфікованої зустрічі

– Встановлюю ціни й умови договорів, відповідаю за кампанії

– Щодня налаштовую кампанії, пишу тексти, стежу за доставлюваністю листів і відповідаю на листи

07/2025 – 10/2025
4 місяці

Менеджер з розвитку бізнесу

Superheroes.marketing · Торонто, Канада

Нові міжнародні продажі для B2B-маркетингової агенції з клієнтами в Північній Америці та Європі.

– Вів переговори з клієнтами й партнерами до комерційної пропозиції

– Запровадив регулярну реактивацію «сплячих» MQL: уточнення потреби та зрозумілі статуси в CRM

08/2021 – 04/2023

1 рік, 9 місяців

20002026

Директор з продажів → Директор з виручки

Creative Quarter · Київ, Україна (директор з виручки: гібрид)

Преміальний коворкінг і керовані сервіси: річна виручка компанії близько \$5 млн, щонайменше 3 000 робочих місць і близько 16 000 м² площ класу А. Підпорядковувався генеральному директору та співзасновнику.

- Вибудував продажі: воронка, прогноз, ціни, найм і продовження договорів. Розширив команду до 12 людей у продажах і супроводі клієнтів
- Об'єднав коворкінг із юридичними послугами, HR, розрахунком зарплат та ІТ для технологічних компаній; продавав засновникам і операційним директорам
- Заповнюваність зросла щонайменше на 8 процентних пунктів; виконання плану понад 95%, річне утримання клієнтів понад 80%
- Як директор з виручки відповідав за продажі, ціни та комерційну стратегію з цілями з нової виручки, загальної виручки та EBITDA

05/2020 – 06/2021

1 рік, 2 місяці

Директор з продажів

Forum Group Ukraine · Київ, Україна

Група комерційної нерухомості: 14 бізнес-центрів і складів. Підпорядковувався операційному директору.

- Набрав, навчив і вів команду оренди з семи людей; уклали трирічні договори оренди щонайменше з 20 компаніями
- Відкрив технологічний сегмент як базу іменних клієнтів, перебудував Creatio CRM під ліди та воронку
- Відповідав за якірних орендарів і продовження договорів; тримав заповнюваність портфеля понад 75%

02/2014 – 05/2020

6 років, 4 місяці

Старший менеджер з продажів і керівник інвестиційного напрямку

Youxian Investments · Гонконг, віддалено

Фонд зростання для компаній ранніх стадій, зокрема в ІТ. Підпорядковувався віцепрезиденту з венчурних інвестицій.

- Допомігав портфельним компаніям з позиціонуванням, першими процесами продажів і комерційними KPI для звітів раді директорів
- Перевіряв щонайменше 100 проєктів як інвестиції та допомагав закріпленим ІТ-проєктам із посівним фінансуванням

02/2010 – 11/2013

3 роки, 10 місяців

Керівник бункерування, відділ закупівель

СТОРОНА ПОКУПЦЯ

Fedcominvest Monaco S.A.M. · Монако

Вибудував закупівлю палива для флоту з 75 суден. Обсяг закупівель близько 350 000 тонн на рік, бюджет закупівель щонайменше \$200 млн на рік. Підпорядковувався власнику групи.

- Організував тендери, закупівлю, контроль постачання та звітність як відділ
- Вів переговори щодо міжнародних поставок і зібрав мережу постачальників, щоб порівнювати ціни в портах

07/2000 – 02/2010

9 років, 8 місяців

Керівник відділу продажів нафти й нафтопродуктів

MKD-Group · Москва, Росія

Група компаній з нафти й нафтопродуктів: торгівля, експорт і трубопровідна логістика. Виріс від продажів у Києві до керівництва продажами в Москві; підпорядковувався власнику.

- Знаходив і укладав договори постачання; керував продажами трубопровідної нафти
- Перевіряв погодження угод на розрахунок виручки після мит і фрахту
- Додав новий сорт нафти; вибудував логістику проєкту з конденсату на Крайній Півночі

ІНСТРУМЕНТИ

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

ОСВІТА

09/2012 – 07/2016

Російська академія народного господарства та державної служби (РАНХІДС)

Бакалавр економіки

09/1999 – 07/2004

Київський національний економічний університет (КНЕУ)

Спеціаліст з фінансів · кваліфікація «економіст»

МОВИ

English	професійна
Українська	рідна
Русский	рідна
Deutsch	B1