

# Alexander Kuguk

**Commercial Director · Head of Sales · Vertriebsleitung B2B**

Berlin · a@kuguk.net · kuguk.net · linkedin.com/in/alexander-kuguk

EU-Bürger, keine Arbeitserlaubnis erforderlich · Remote

## KURZPROFIL

Ich arbeite seit über 25 Jahren im B2B-Vertrieb und im Einkauf. Ich habe Büroflächen, Managed Services und Rohstoffe verkauft. Dabei habe ich Teams aufgebaut und geführt. Zu meinen Aufgaben gehörten auch Preise, Forecasts und Vertragsverlängerungen.

Bei Creative Quarter habe ich die Vertriebsfunktion eines Premium-Workspace-Anbieters mit rund 5 Mio. USD Jahresumsatz des Unternehmens aufgebaut. Ich habe das Team auf 12 Mitarbeitende in Vertrieb und Customer Success ausgebaut. Wir verkauften Büroflächen zusammen mit Legal, HR, Lohnbuchhaltung und IT. Zuvor führte ich bei Forum Group Ukraine ein Vermietungsteam mit sieben Mitarbeitenden.

Heute betreibe ich evadava, einen Outbound-Dienst für B2B-SaaS, und arbeite in Teilzeit im Business Development bei CitedLift. Ich suche eine Position als Commercial Director oder Head of Sales. Dort möchte ich ein B2B-Vertriebsteam aufbauen und führen.

## BERUFSERFAHRUNG

### 09/2026 - heute · 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 · Gründer

evadava (selbständig) · remote

Outbound-Dienst für B2B-SaaS mit Vergütung 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 · 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 · Sales Director / Chief Revenue Officer

Creative Quarter · Kyjiw, Ukraine (CRO: hybrid)

**Sales Director: 08/2021 - 03/2023 · Chief Revenue Officer: 03/2023 - 04/2023. Beförderung zum CRO im März 2023.**

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

## **BERUFSERFAHRUNG - FORTSETZUNG**

### **05/2020 - 06/2021 · 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 · 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 · Leiter Bunkerbeschaffung, Einkauf · Einkaufsseite**

Fedcominvest Monaco S.A.M. · Monaco

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 · 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

## **AUSBILDUNG**

### **09/2012 - 07/2016 · Bachelor in Wirtschaftswissenschaften**

Russische Präsidialakademie für Volkswirtschaft und öffentliche Verwaltung (RANEPA)

### **09/1999 - 07/2004 · Specialist-Abschluss in Finanzen, Abschluss als Ökonom**

Nationale Wirtschaftsuniversität Kyjiw (KNEU)

## **SCHWERPUNKTE**

Vertriebsführung · Pipeline und Forecasting · Pricing und Angebotsgestaltung · Komplexe B2B-Verhandlungen · CRM-Prozesse · Vertriebscoaching & Sales Enablement · Kundenbindung und Verlängerungen

## **SPRACHEN**

Ukrainisch, Russisch: Muttersprache

Englisch: verhandlungssicher

Deutsch: B1