

Александр Кугук

Commercial Director / Head of Sales · B2B

Строю и перестраиваю B2B-коммерческую функцию: команду, процессы продаж, pricing и развитие клиентов.

Рассматриваю: Commercial Director, Head of Sales в B2B · в штат, interim или fractional · ЕС, удалённо, готов к командировкам

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



ПРОФИЛЬ

- **Руководил коммерческой функцией.** Creative Quarter: продажи и customer success до 12 человек; как CRO — цели по новым продажам, общей выручке и EBITDA. Годовая выручка компании — около \$5 млн.
- **Строил продажи с нуля.** Forum Group Ukraine: нанял leasing-команду из 7 человек, 20+ компаний на трёхлетних договорах. ADDM: колл-центр в Черногории — 10 AI SDR, Team Lead и 3 SDR.
- **Делаю систему.** Воронка и CRM, прогноз, pricing, продления, найм и онбординг, ритм команды; Sales Ops, Enablement, RevOps и SPM в одной модели.

РЕЗУЛЬТАТЫ

+8 п.п. заполняемость, Creative Quarter	>95% выполнение плана, Creative Quarter	>80% годовое удержание клиентов	12 человек в продажах и CS	20+ компаний на трёхлетней аренде, Forum	100+ проектов, sales- часть GTM, Youxian
--	---	---	---	--	---

ОПЫТ

EVADAVA / HoSaaS — основатель, собственная практика

04.2023 — сейчас

Удалённо

ADDM, кредитный брокер из США — запуск колл-центра продаж MCA в Черногории. Создал, настроил и запустил колл-центр под MCA (merchant cash advance — финансирование бизнеса под будущую выручку). Гибридная команда: 10 AI SDR, Team Lead и 3 SDR в штате; IT-поддержка на аутсорсе.

- Полностью набрал команду: Team Lead и трёх SDR.
- Подключил и настроил дайлеры; консультировал команду разработки.
- Вывел колл-центр на первые результаты: квалифицированные заявки передаются в андеррайтинг ADDM.

Outbound sales development для B2B SaaS с оплатой за состоявшуюся квалифицированную встречу: предложение, цены, условия договоров и выполнение кампаний. ICP и критерии квалификации, отбор компаний по сигналам найма и инвестиций, доставляемость, AI-обогащение, персонализация, синхронизация с CRM.

Creative Quarter — Sales Director → Chief Revenue Officer

08.2021 — 04.2023

Киев · workspace и managed services · около \$5 млн годовой выручки компании, 3 000+ рабочих мест, 16 000 м² класса А · подчинение CEO и сооснователю

Мандат. Sales Director (08.2021–03.2023): продажи и customer success — новые клиенты, продления, удержание. CRO (03–04.2023, повышение через 20 месяцев): продажи, цены и коммерческая стратегия; цели по новым продажам, общей выручке и EBITDA.

- Выстроил revenue-функцию: воронку, прогнозирование, pricing, найм и продления.
- Вырастил команду продаж и customer success до 12 человек.
- Объединил workspace с юридическими, HR-, payroll- и IT-услугами в одно предложение для технологических компаний; продавал основателям и COO.

Результаты: заполняемость +8 п.п.; выполнение плана выше 95%; годовое удержание клиентов выше 80%.

Forum Group Ukraine — Sales Director

05.2020 — 06.2021

Киев · портфель из 14 бизнес-центров и складов · подчинение Director of Operations

Мандат. Сдача портфеля в аренду: новые и якорные арендаторы, продления; построение leasing-команды.

- Нанял, обучил и возглавил leasing-команду из семи человек.
- Перестроил Creatio CRM вокруг лидов и воронки; довёл прогноз до точности, пригодной для планирования.
- Открыл технологический сегмент как базу целевых компаний (named accounts); формировал ставки по котировкам соседних бизнес-центров.

Результаты: трёхлетние договоры аренды с 20+ компаниями; заполняемость портфеля выше 75%.

Гонконг, удалённо · фонд ранних стадий · в опубликованном CV — Senior Sales Executive & Investment Lead · подчинение VP of VC Investments

- Проверял sales-часть GTM стартапов; при необходимости подключался к команде для настройки Sales Development и Sales Operations.
- Рассмотрел 100+ проектов из входящего и собственного потока; оценивал рынок и масштабируемость, готовил инвестиционный кейс.
- Помогал портфельным компаниям с позиционированием, первыми процессами продаж и KPI для отчёта совету директоров.

Параллельные роли

- **CitedLift** — Business Development Manager, part-time · 09.2026 — сейчас. Аудиты видимости B2B-брендов в ChatGPT, Perplexity, Gemini и Google AI Overviews.
- **Superheroes.marketing** — Business Development Manager · 07.2025 — 10.2025. Новые продажи B2B-маркетингового агентства, реактивация неактивных MQL.

Ранняя карьера

- **Fedcominvest Monaco S.A.M.** — Chief of Bunkering Operations, отдел закупок · 02.2010 — 11.2013. Закупка топлива для флота из 75 судов: около 350 000 тонн в год, бюджет закупок \$200 млн+ (закупки, не выручка).
- **MKD-Group** — продажи → Head of Sales, нефть и нефтепродукты · 07.2000 — 02.2010. Договоры поставки, продажи трубопроводной нефти, одобрение сделок по нетбеку, логистика проекта по конденсату на Крайнем Севере.

КАК РАБОТАЮ В РОЛИ

Зона ответственности	Напрямую: план продаж, воронка, прогноз, команда, KPI, крупные сделки. Совместно: ICP, цены, мотивация, продления. Границы и права решений фиксирую до старта.
Sales Operations	Этапы и критерии воронки, дисциплина CRM, прогноз на дату, автоматизация рутины.
Sales Enablement	Playbook, квалификация по BANT, MEDDIC и SPIN, онбординг, разбор сделок и коучинг.
RevOps	Один путь клиента от лида до продления: общая CRM и единые определения показателей.
SPM	Квоты от ёмкости команды, оценка выполнения, мотивация за маржинальные и долгие контракты.
Ритм	SyncUp — еженедельно; Peer-to-peer — раз в 1–2 недели; MeetUp с CEO — раз в 2–4 недели; план-факт — ежемесячно; QBR — ежеквартально.
Первые 90 дней	1–30: диагностика. 31–60: этапы сделок, ритм, первые изменения. 61–90: прогноз, план найма, квоты и мотивация — с CEO.

ОБРАЗОВАНИЕ, ЯЗЫКИ, ИНСТРУМЕНТЫ

Образование	РАНХиГС — бакалавр экономики, 2012–2016. КНЭУ им. Вадима Гетьмана — специалист по финансам, экономист, 1999–2004.
Курсы	Enterprise Sales — MEDDIC Academy, 2021 · Sales Management — pro-training.com.ua, 2020 · Product Management in IT — Web Academy, 2021.
Языки	Английский — свободный профессиональный · украинский и русский — родные · немецкий — B1.
Инструменты	Creatio, Salesforce, HubSpot, Pipedrive · Apollo, Clay, ZoomInfo · Iemlist, Instantly, Smartlead · Aircall, Five9 · n8n, Make, Zapier · ChatGPT, Claude, Gemini.