|  |  |
| --- | --- |
|   | **Архипов Иван Борисович**Мужчина, 51 год, родился 5 ноября 1969+7 (916) 5363817ivan.arkhipov@mail.ru — предпочитаемый способ связиПроживает: Москва, м. Лермонтовский проспектГражданство: Россия, есть разрешение на работу: РоссияНе готов к переезду, готов к командировкам |
| Желаемая должность и зарплата |
| **Переводчик на немецкий язык**Административный персонал• Последовательный перевод• Письменный переводЗанятость: проектная работа, частичная занятость, полная занятостьГрафик работы: удаленная работа, полный деньЖелательное время в пути до работы: не более полутора часов |
| Опыт работы —8 лет 11 месяцев |
| Февраль 2020 — Апрель 20203 месяца |  | **VALEN Legal & Tax**Москва, www.valen-legal.comМенеджер по маркетингуПоиск новых клиентов;Участие в профессиональных конференциях, мероприятиях, networking;Проведение встреч с клиентами и заключение рамочных соглашений о сотрудничестве (pre-sale);Перевод на немецкий язык текстов для немецкой версии корпоративного сайта и блога;Достижения:Поручено вычитывание и финальное утверждение немецких переводов различных юридических документов, выполненных профессиональными бюро переводов.Причина увольнения: в связи с объявлением недельного карантина руководство компании сократило оклады на 50% и отменило бонусную часть. А после его продления до конца апреля было объявлено об увольнении всех сотрудников, находящихся на испытательном сроке. |
| Июль 2018 — Январь 20201 год 7 месяцев |  | **ООО "Грауде"**Москва, www.graude.ruМенеджер по развитию продаж / Key account managerАнализ рынка встраиваемой техники Поиск клиентов, заключение договоров и запуск продажУвеличение представленности бренда в точках продажВажно: иностранный язык не требовался и почти не применялся, это было одним из мотивов поиска работы и ухода из компании. |
| Март 2016 — Апрель 20182 года 2 месяца |  | **OOO Whirlpool RUS**Москва, www.whirlpool.comМенеджер проекта по запуску премиум-бренда KitchenAid (MDA)Разработка стратегии запуска KitchenAid (MDA) - премиум-бренда группы Whirlpool.Разработка и утверждение схемы дистрибуции.Заключение контрактов, создание дилерской сети.Развитие клиентов, размещение образцов техники KitchenAid, проведение тренингов и совместных маркетинговых акций.Участие в переводе (нем. и англ.) и подготовке новых каталогов и других рекламных материалов.Достижения: На собеседовании (на английском языке) рассчитал Генеральному директору компании прогноз продаж в деньгах и штуках.Это стало решающим аргументом при принятии на работу.Реализовал данный прогноз несмотря на поздний запуск проекта (сентябрь вместо апреля).  Совместно с отделом тренингов компании запустил серию оригинальных тренингов "на два голоса", а также разработал удобную брошюру-шпаргалку для продавцов с эффективными аргументами для продажи, адаптировав лучшие российские и зарубежные практики группы Whirlpool и конкурентов.Исправил некорректные переводы дисплейных текстов, допущенные заводом производителем KitchenAid.Сделал "с нуля" перевод дисплейных текстов для новой кофемашины под брендами KitchenAid и Hotpoint, выполнил проверку текстов на прототипе и дал разрешение на серийный выпуск. |
| Апрель 2011 — Февраль 20164 года 11 месяцев |  | **ООО "Либхерр Русланд"**Москва, www.liebherr.comМенеджер по работе с ключевыми партнерами (крупнейшие фабрики кухонной мебели)Разработка маркетинговой стратегии.Запуск продаж встраиваемых холодильников в канале сбыта "Национальные производители кухонной мебели".Прогнозирование продаж и обеспечение своевременности поставокДостижения:Заключил контракты с крупнейшими и лучшими российскими кухонными фабриками: Стильные кухни, МАРИЯ, Кухонный Двор, Дриада, Атлас-Люкс, Нольте-Сервис, LORENA - всего около 700 кухонных салонов на территории России, Казахстана и даже Монголии.Достиг двузначного темпа роста продаж от года к году: +40%...+30%...+25%. Ежегодная презентация стратегии на предстоящий год перед локальным и немецким руководством (презентация на немецком языке) и ежеквартальные презентации по ходу ее выполнения.Запуск работы с немецкой сетью "Медиа-Маркт-Сатурн", в ходе которой было проведено согласование и подписание двуязычного (немецкий/русский) Договора поставки и Протокола разногласий к нему. Согласовано 56 спорных пунктов и формулировок (на русском и немецком языках). |
| Образование |
| Высшее |
| 1993 | **Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Санкт-Петербург**Механико-машиностроительный, Машины и технология обработки металлов давлением |
| 1992 | **Fachhochschule fuer Wirtschaft und Technik Reutlingen (Germany)**Машиностроительный, Общее машиностроение |
| Повышение квалификации, курсы |
| 2014 | **Технический университет им. Баумана**Тренинг-центр, "Я всегда Плюс". Эффективные переговоры |
| 2013 | **Сити-класс**Сити-класс, "Маркетинг без бюджета" - авторский курс И.Манна |
| 2011 | **Бизнес-образование**Андрей Парабеллум и Николай Мрочковский, "Мини-МВА для малого бизнеса" |
| Ключевые навыки |
| Знание языков | Русский — РоднойАнглийский — В2 — Средне-продвинутыйНемецкий — C2 — В совершенстве |
| Навыки | Проведение презентаций Энергичность Самостоятельность MS Office Продажа услуг Перевод юридической документации UniSender |
| Дополнительная информация |
| Рекомендации | VALEN Legal & TaxАнастасия Кузнецова (Менеджер по маркетингу) |
| Обо мне | Свободно владею немецким языком, в том числе терминологией в специфических областях:- Маркетинг и продажи;- Юриспруденция и право;- Информатика и программирование.Английский язык на уровне Upper-intermediate.Профессионально тренируюсь и участвую в соревнованиях по волейболу. |