|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | **Архипов Иван Борисович**  Мужчина, 51 год, родился 5 ноября 1969  +7 (916) 5363817  [ivan.arkhipov@mail.ru](mailto:ivan.arkhipov@mail.ru) — предпочитаемый способ связи  Проживает: Москва, м. Лермонтовский проспект  Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия  Не готов к переезду, готов к командировкам |
| Желаемая должность и зарплата | | |
| **Переводчик на немецкий язык**  Административный персонал  • Последовательный перевод  • Письменный перевод  Занятость: проектная работа, частичная занятость, полная занятость  График работы: удаленная работа, полный день  Желательное время в пути до работы: не более полутора часов | | |
| Опыт работы —8 лет 11 месяцев | | |
| Февраль 2020 — Апрель 2020 3 месяца |  | **VALEN Legal & Tax**  Москва, www.valen-legal.com  Менеджер по маркетингу  Поиск 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 2020 1 год 7 месяцев |  | **ООО "Грауде"**  Москва, www.graude.ru  Менеджер по развитию продаж / Key account manager  Анализ рынка встраиваемой техники  Поиск клиентов, заключение договоров и запуск продаж Увеличение представленности бренда в точках продаж  Важно: иностранный язык не требовался и почти не применялся, это было одним из мотивов поиска работы и ухода из компании. |
| Март 2016 — Апрель 2018 2 года 2 месяца |  | **OOO Whirlpool RUS**  Москва, www.whirlpool.com  Менеджер 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 2016 4 года 11 месяцев |  | **ООО "Либхерр Русланд"**  Москва, www.liebherr.com  Менеджер 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 поставок  Достижения: 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 — Родной  Английский — В2 — Средне-продвинутый  Немецкий — C2 — В совершенстве |
| Навыки | | Проведение презентаций Энергичность Самостоятельность MS Office Продажа услуг Перевод юридической документации UniSender |
| Дополнительная информация | | |
| Рекомендации | | VALEN Legal & Tax  Анастасия 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. |