

ГОРУН ЕВГЕНИЙ ВАДИМОВИЧ

BDM-менеджер · Продажи · Руководитель проектов

+7 (933) 911-13-33 · johngorn@yandex.ru · <https://johngorn.ru/> · Telegram / WhatsApp / Max · Москва

ЦЕЛЬ И УСЛОВИЯ

Должность: BDM-менеджер

Специализации: менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами, руководитель проектов

Зарплата: от 200 000 ₽ на руки

Занятость: полная занятость, формат — на месте работодателя; время в пути до работы не более часа

О соискателе: 44 года (17.09.1981) · гражданство РФ, разрешение на работу РФ · не готов к переезду, готов к командировкам · есть личный автомобиль

О СЕБЕ

Менеджер по продажам и развитию бизнеса с 15-летним опытом работы с корпоративными клиентами и реализации ответственных проектов, отмеченным наградами государственного уровня. Сертифицированный специалист Kaspersky с глубокими знаниями в IT и кибербезопасности — компетентно работаю с B2B-продуктом любой сложности.

Сильные навыки аналитики и работы с данными (администрирование БД, скрипты SQL и VBA) позволяют точно отслеживать показатели продаж и эффективности. Системное мышление и опыт администрирования сложных инфраструктур применяю для построения и оптимизации процессов продаж. Активно использую инструменты искусственного интеллекта, что многократно повышает продуктивность.

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

- **Заключил** свыше 1700 договоров и выиграл более 1200 аукционов, тендеров и государственных закупок (2015–2025).
- **Организовал и провёл более 30** конференций с участием мировых брендов: Samsung, Intel, Canon, Oracle, Cisco, MikroTik, HPE, Lenovo, Supermicro, Axis, Milestone, Macroscop, Hikvision, Dahua, «Лаборатория Касперского», Motorola, Icom.
- **Выстроил работу** с ключевыми государственными и коммерческими заказчиками: Молдавская ГРЭС (ИНТЕР РАО), профильные министерства ПМР, Приднестровский Республиканский Банк, СБЕРБАНК, «Агропромбанк», Администрация Президента и Верховный совет ПМР и др.
- **Усовершенствовал** корпоративную программу, внедрив собственные программные модули экспорта отчётов.
- **Отмечен** грамотой Президента ПМР и почётной грамотой госадминистрации за трудовую деятельность.

ОПЫТ РАБОТЫ

JohnGorn IT technologies г. Москва

06.2026 — по наст вр.

Технический эксперт & Бизнес-архитектор

- Руководство проектами цифровой трансформации и внедрения AI-решений для повышения эффективности IT-инфраструктуры и бизнес-процессов компании.
- Инициирование, проектирование и внедрение IT-инфраструктуры нового поколения с использованием технологий искусственного интеллекта и автоматизации бизнес-процессов.
- Специалист с уникальным сочетанием технической и коммерческой экспертизы. Разработки ПО, сайтов и системное администрирование (**офис под ключ**).
- Разработка и внедрение современной IT-инфраструктуры с применением технологий искусственного интеллекта.
- Проектирование и развитие корпоративной IT-инфраструктуры на основе AI-решений и интеллектуальной автоматизации.

- Реализация проектов цифровой трансформации с использованием технологий искусственного интеллекта.
- Создание и внедрение масштабируемой IT-инфраструктуры с интеграцией AI-инструментов для повышения эффективности бизнеса.
- Внедрение инновационных IT-решений и автоматизация бизнес-процессов с использованием искусственного интеллекта.
- Разработка архитектуры корпоративной IT-инфраструктуры с применением современных AI-технологий.
- Оптимизация и развитие IT-инфраструктуры за счёт внедрения инструментов искусственного интеллекта и автоматизации.

Колледж сферы услуг № 10, г. Москва

01.2026 — 06.2026

Системный администратор

- Обслуживание парка ПК и периферии, серверной инфраструктуры (Windows Server, Astra Linux, РЕД ОС), контроллеров домена, файловых серверов и 1С.
- Сетевое оборудование и LAN, контент-фильтрация (ФЗ-436), защита персональных данных (ФЗ-152), антивирусная защита и резервное копирование.
- IP-телефония, видеонаблюдение и СКУД; формирование ТЗ для закупок (44-ФЗ); техническая поддержка сайта учреждения.

ЗАО «Тираспольская Ассоциация Электронных Технологий», Тирасполь

01.2015 — 10.2025

И. о. начальника отдела корпоративных продаж ранее — менеджер отдела корпоративных продаж

- Руководство корпоративными продажами: стратегия, планирование и выполнение планов, работа с ключевыми клиентами.
- 1700+ договоров, 1200+ выигранных тендеров и госзакупок; 30+ конференций с мировыми брендами.
- Оптимизация процессов: внедрение собственных модулей экспорта отчётов в корпоративную программу.

ГУ «Республиканский центр скорой медицинской помощи»

06.2010 — 01.2015

Техник-программист

- Разработка, тестирование и поддержка ПО складского учёта; проектирование архитектуры и работа с БД (SQL), автоматизация процессов, обучение пользователей и техническая документация.

ООО «Блек-джек», Тирасполь

03.2007 — 12.2008

Программист-компьютерщик / оператор игровых автоматов

- Полный цикл разработки ПО для общепита и бухучёта ресторана «7 Луза» (Visual FoxPro); доработка системы BARBOSS (Access) до многопользовательского режима.
- Обслуживание и поддержка компьютерной техники и ПО игровых автоматов сети.

Государственная администрация г. Тирасполь

09.2005 — 09.2006

Ведущий специалист общего отдела

- Администрирование серверов (Windows Server, Linux) и сетевого оборудования, сетевые сервисы (DNS, DHCP, Active Directory, VPN), виртуализация (VMware, Hyper-V), резервное копирование, информационная безопасность и поддержка пользователей.

ООО «Хельга» · МЧП «Микро-лада» · Министерство экономики ПМР

12.2001 — 07.2004

Разработчик ПО / инженер-программист / специалист отдела ПО

- Разработка и сопровождение прикладного ПО (складской учёт, такси, шиномонтаж), администрирование сетей и баз данных, внедрение информационных систем, обучение пользователей и техподдержка.

НАВЫКИ

Продажи: управление продажами, развитие и активные продажи, прямые продажи, заключение договоров, работа с ключевыми клиентами

Управление: управление командой и временем, формирование команды, обучение и мотивация персонала, реализация проектов, организаторские навыки

Коммуникации: телефонные переговоры, проведение презентаций, деловая переписка, организация мероприятий

Аналитика и стратегия: стратегическое и аналитическое мышление, маркетинговая стратегия, инвестиционное планирование, работа с банками

IT: Kaspersky (сертиф.), SQL, VBA, администрирование БД, основы кибербезопасности

ОБРАЗОВАНИЕ

Магистр, 2012

Приднестровский государственный университет им. Т. Г. Шевченко — «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети».

1998

Тираспольский городской теоретический лицей, физико-математическое отделение.

СЕРТИФИКАТЫ И ТЕСТЫ

- 2024 — Sales Specialist — АО «Лаборатория Касперского».
- 2024 — Certified Professional — АО «Лаборатория Касперского».

ЯЗЫКИ

Русский: родной

Английский: А1 — начальный

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Для продаж: навыки убеждения и коммуникации, клиентоориентированность, умение аргументированно презентовать решения

Характер: стрессоустойчивость и настойчивость, ответственность, ориентация на результат

С уважением,

Евгений Горун

+7 (933) 911-13-33

johngorn@yandex.ru

<https://johngorn.ru/>