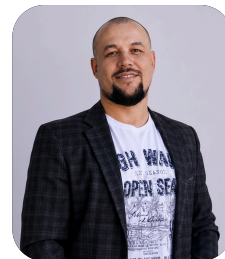


Никита Палкин

Региональный менеджер по **развитию**



Открыт к сотрудничеству

РФ · Москва

2026

15+ лет в продажах,
дистрибуции
и развитии

10 лет на руководящих
должностях

О СЕБЕ

Коммерческий менеджер с **15+ годами опыта** в B2B-продажах, дистрибуции, региональном развитии и управлении командами.

Развиваю рынки, выстраиваю партнёрские отношения, увеличиваю продажи и помогаю компаниям усиливать коммерческие процессы.

Работал с FMCG, оптовыми каналами, розницей, собственными торговыми марками и проектами развития. Сильные стороны — переговоры, аналитика, управление командой, гибкость в работе с клиентами и ориентация на результат.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

РЕЗУЛЬТАТ

150+

Новых B2B-клиентов
привлечено через активный
поиск, переговоры
и развитие рынка

РЕЗУЛЬТАТ

×2,5

Рост объёмов продаж
у ключевых партнёров за счёт
расширения ассортимента
и системной работы
с клиентами

СТМ

20+

Региональных партнёров
подключено для развития
собственной торговой марки

ГЕОГРАФИЯ

89

Субъектов РФ — география
развития продаж,
партнёрского канала
и клиентской базы

ОПЫТ РАБОТЫ

НОЯ 2024 — Н/В

Региональный менеджер по развитию

1 год 8 мес

Крупнейшая дистрибуционная компания в кальянно-табачном сегменте · Москва

Отвечаю за развитие продаж и расширение присутствия компании в Уральском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах: анализ рынка, поиск клиентов, переговоры, подключение партнёров, согласование коммерческих условий и рост объёмов продаж.

150+ новых B2B-клиентов

×2,5 рост продаж у ключевых партнёров

20+ региональных партнёров для СТМ

- Развиваю B2B-продажи на закреплённой территории: холодные контакты, хантинг, встречи, презентация продукции и согласование условий сотрудничества
- Развиваю действующую клиентскую базу: увеличил объёмы продаж ключевых партнёров **в 2,5 раза** за счёт расширения ассортимента и системной работы с клиентами
- Участвую в развитии собственной торговой марки: подключил **20+ региональных партнёров**, расширяя представленность и объёмы продаж
- Гибко управляю ценовыми условиями в переговорах: контролирую маржинальность и нахожу баланс между интересами клиента и плановыми показателями компании
- Анализирую рынок и конкурентов, определяю точки роста, развиваю новые каналы продаж и увеличиваю присутствие компании в регионах
- Управляю воронкой продаж: лиды, квалификация, коммерческие предложения, переговоры, договоры и сопровождение
- Контролирую выполнение KPI по выручке, привлечению клиентов, развитию партнёрской сети и удержанию клиентов

СЕН 2023 — НОЯ
2024

Менеджер по развитию продаж и e-commerce-партнёров

1 год 2 мес

ООО «ТПК Руфкомплект»

Развивал продажи по России и со стороны поставщика выстраивал работу с крупными DIY и e-commerce-партнёрами, включая «ВсеИнструменты.ру» и фирменные магазины Daxmer.

- Развивал канал продаж по **89 субъектам РФ** через прямой поиск, переговоры и работу с партнёрами
- Со стороны поставщика развивал личный кабинет, товарное представление и партнёрские отношения с «ВсеИнструменты.ру»
- Координировал IT, маркетинг, логистику и внутреннюю команду для улучшения онлайн-продаж
- Развивал фирменные магазины Daxmer и управлял командой из **13 человек**, рост конверсии **с 3% до 25%**

● ОПЫТ РАБОТЫ · ПРОДОЛЖЕНИЕ

ИЮЛ 2013 — ЯНВ
2023

Руководитель группы продаж

9 лет 7 мес

ОсОО «Тайм Трейд» · дистрибьютор Essen Production / ТМ «Махеев»

Отвечал за развитие продаж, команды, розничного и оптового каналов по территории дистрибьютора ТМ «Махеев».

+23–27% ежегодный прирост продаж

15%→50% рост доли полки

0% текучка в команде

- Управлял коммерческой командой из **7 человек** в рознице и опте, подключил **3 новых субдистрибьютора**
- Расширял ассортимент, запускал новые товарные направления, развивал управленческую дисциплину и командную работу

ФРИЛАНС

Менеджер клиентских видеопроектов

75 проектов · 5/5

Upwork · международные заказчики

Вёл проекты для международных заказчиков: уточнял задачу, согласовывал ожидания, сроки и правки, доводил работу до финального результата.

75 проектов с оценкой 5/5

253+ видеоматериалов

95% удержание клиентов

● НАВЫКИ

SOFT SKILLS

Сильные стороны в работе

- Коммуникация и деловые переговоры
- Лидерство и наставничество
- Клиентоориентированность
- Проактивность и ориентация на результат
- Аналитическое и системное мышление
- Адаптивность и самостоятельность

HARD SKILLS

Профессиональные навыки

- Развитие B2B-продаж и каналов сбыта
- Холодный поиск, хантинг, переговоры
- Управление KPI, сроками, ресурсами и рисками
- Анализ рынка, конкурентов и возможностей роста
- Координация маркетинга, IT, логистики, закупок, склада, бухгалтерии
- CRM, 1C, Jira, Miro, Excel, Adobe

● ОБРАЗОВАНИЕ И ЯЗЫКИ

2009

КРСУ им. Б. Н. Ельцина

Экономический факультет · Финансы и кредит

2017

МВА-курс для FMCG

Алматы · Стратегия продаж в FMCG-компаниях

2019

«Работа с командой» — СОВА

ESSEN Production

Программа «Менеджер проектов»

Дополнительное обучение по управлению проектами с модулем по применению ИИ в проектной работе.

- Планирование проектов и декомпозиция задач
- Управление сроками, ресурсами и рисками
- Работа с требованиями и заинтересованными сторонами
- ИИ для ускорения аналитики, документации и процессов

Русский

Английский

Родной

B1 · Средний

● КАК Я РАБОТАЮ

МОЯ ФОРМУЛА

Люди + Процесс = Успех

Сильный результат появляется там, где люди нормально договариваются, процессы понятны, а каждый этап доведён до конца.

01

Нахожу клиента, разбираюсь в задаче и выхожу на нужный уровень переговоров

02

Обсуждаю потребности, коммерческие условия и понятный следующий шаг

03

Координирую кросс-функциональные команды: маркетинг, IT, логистику, закупки, склад, бухгалтерию

04

Довожу процесс до отгрузки, повторных заказов и развития клиента

Буду рад обсудить, где могу быть полезен

Открыт к предложениям, где мой опыт в продажах, развитии клиентов, партнёрских каналах и командной работе может помочь бизнесу расти.

ТЕЛЕФОН

+7 (985) 917-05-52

EMAIL

palkin.nik1ta@yandex.ru