Чурсин Алексей Валерьевич

Руководитель коммерческого направления / Head of KAM, FMCG

+7 922 690-48-93 | chursik_777@mail.ru

Екатеринбург · готов к переезду в Москву и командировкам

Зарплатные ожидания для Москвы: 350 000 ₽ на руки в месяц

ПРОФИЛЬ

Коммерческий руководитель с 21-летним опытом в продажах и управлении, включая более 16 лет в JTI. Развитие национальных и региональных клиентов, оптового канала и команды KAM. Переговорные кампании, ассортимент, дистрибуция, бюджетирование и аналитика. Совмещаю коммерческую экспертизу с развитием сотрудников и созданием инструментов для принятия решений.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Ключевые клиенты и каналы продаж · годовые переговоры · коммерческие условия · категорийный менеджмент · ассортимент и дистрибуция · бюджетирование и эффективность инвестиций · управление командой · менторинг · прогнозирование · Excel / Power BI · CRM/SFA

ОПЫТ РАБОТЫ

JTI · май 2024 — апрель 2026 · Екатеринбург, УФО

Региональный менеджер по работе с ключевыми каналами продаж (RKAM/GKAM)

- Прямой портфель: 16 региональных сетей и 23 оптовых клиента, 7,5 млрд ₽ продаж в год. Руководство 6 прямыми подчинёнными (KAM, аналитик). Функциональная координация — отдельный контур на 110 сотрудников; взаимодействие с двумя агентствами мерчандайзинга — около 160 сотрудников.
- Формировал стратегию развития ключевых каналов в УФО: сегментация клиентов, коммерческое планирование, ассортимент и дистрибуция, бюджетирование и контроль эффективности инвестиций.
- Проводил годовые переговорные кампании. С «Монеткой» согласовал расширение ассортимента и план продаж на контрактный период. Коммерческие условия конфиденциальны.
- Реорганизовал работу отдела, занимался развитием сотрудников и обучением полевой команды. Вовлечённость команды достигла 94%.
- Совместно с коллегой разработал и внедрил геоаналитический дашборд торговых точек с данными RSV и объёмов продаж. Отвечал за бизнес-логику, расчёты, аналитические выборки, пользовательские сценарии и интерфейс; техническая реализация — коллега. Проект представлен на корпоративном портале JTI.

JTI · сентябрь 2022 — май 2024 · Москва

Менеджер по развитию ключевых клиентов (KADM)

- Развитие национального клиента «Дикси» и региональных сетей СЗФО: коммерческие условия, переговорные кампании, планирование продаж и бюджетов, взаимодействие с полевой командой и смежными подразделениями.
- Разработал инструменты анализа ассортиментных матриц и исполнения договорных условий на уровне торговых точек для всех крупных национальных и нескольких региональных клиентов. Инструменты выявляли отклонения и возможности увеличения отгрузок, помогали готовить рекомендации для клиента.
- Сведение отчётности и подготовка аналитических срезов на крупных сетях занимали 15–20 минут. До внедрения ручная работа с отчётами, срезами и первичным поиском возможностей занимала около 10–12 часов; последующий анализ выводов и коммуникация с клиентом — отдельный этап.
- Реализовал проект универсального договора, сокративший документооборот: часть услуг оформлялась в закрывающих документах без отдельных дополнительных соглашений.
- В проекте внедрения SFA «EBA» прорабатывал логику аудита торговых точек, пользовательские сценарии и контрактный модуль; участвовал в тестировании.
- Помогал коллегам согласовывать контрактные бюджеты крупных региональных клиентов: анализировал сценарные расчёты и участвовал в подготовке экономического обоснования условий.
- Развивал специалистов и готовил преемников. Три специалиста получили повышение; один стал моим преемником на позиции KADM после моего перехода в региональную роль.

JTI · июль 2020 — сентябрь 2022 · Москва

Специалист по развитию ключевых клиентов (National Key Account Specialist)

- Полное ведение национального клиента «Дикси»: ассортимент, дистрибуция, выполнение коммерческих планов и взаимодействие с полевой командой.
- За 1,5 года увеличил долю продаж компании у клиента с 44,2% до 51,7% — на 7,5 п.п. Использовал категорийный подход, аналитику, изменение операционных действий и регулярную работу с клиентом.
- Организовал горячую линию по обслуживанию оборудования клиентов компании в России. Расчётный экономический эффект высвобождения рабочего времени полевых сотрудников на момент запуска оценивался примерно в 1,5 млн ₽ в месяц.

JTI · июль 2009 — июнь 2020

Ранние карьерные этапы: продажи, руководство группой и развитие территории

- Карьерный рост: торговый представитель (Санкт-Петербург) → руководитель группы торговых представителей (Ижевск) → территориальный KAM (Пермь, Удмуртия и Пермский край).
- Развивал клиентскую базу и дистрибуцию, выводил новые продукты, контролировал представленность и исполнение контрактных обязательств.
- В Ижевске за 1,5 года улучшил продажи и долю относительно точки входа на территорию: обновление и обучение команды, новые подходы к клиентам, пересмотр KPI и контрактных условий.

Reebok · март 2005 — апрель 2009 · Санкт-Петербург

Продавец-кассир → администратор магазина

Рост от продавца-кассира до администратора магазина. Подбор, обучение и мотивация сотрудников, операционная работа, отчётность и выполнение коммерческих показателей.

ОБРАЗОВАНИЕ

2009 · Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики. Прикладная информатика в сфере экономики и сервиса; квалификация — информатик-аналитик.

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

- «Менторинг в бизнесе / Mentoring», 2025 — 24 часа. International University Global Coaching / НФПМК; программа подтверждена двумя сертификатами.
- ECR-Rus — категорийный менеджмент (2017). Storewars Business Simulation — бизнес-симуляция (2019).
- SELLWELL — стратегия и баланс сил (2024), риторика, подготовка и дизайн соглашения (2025); участие в консультациях.
- «Продвинутые переговоры», 2023 — 16 часов, Гареев М. М. Effective negotiation skills, 2022 — Дмитрий Высокосов.
- Дополнительно: Русская школа управления — финансы для нефинансистов; Key Account Academy Sentinel.

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Английский — B1; русский — родной. Права категории B. Опыт работы с Excel, Power BI, CRM/SFA, PowerPoint. Практика применения ИИ-ассистентов в личных проектах. Готов к переезду и командировкам.