

Игорь Голденков

Senior Key Account Manager | B2B-продажи

Москва | i.goldenkov@gmail.com | +7 926 084-87-28

18+ лет в B2B-продажах. Дистрибуция, оптовые партнёры, дилерские сети и ключевые клиенты.

Веду полный цикл: от холодного поиска до долгосрочного сотрудничества.

Опыт работы

SEVERCON

Ведущий менеджер отдела продаж дистрибуции | 03.2025 - 09.2026

Проектные и оптовые продажи кондиционирования, вентиляции и теплового оборудования. Energolux, Kalashnikov, Ferrum, Coolberg.

Привлёк 7 новых B2B-клиентов с длительным циклом продаж и первой закупкой. Вернул 6 неактивных клиентов.

Среди возвращённых клиентов: 4 дилера, 1 торговая сеть и 1 строительная компания.

Продажи в июле 2026: 21 млн ₽. Крупнейшая сделка: 5,5 млн ₽. Просроченная дебиторская задолженность: 0% на конец августа 2026.

Энергосистемы и технологии

Территориальный менеджер Москвы и Московской области

Camelion, Volsten, Ergolux, Ultraflash. Развитие территории и ассортимента, Sell-in / Sell-out, аналитика, коммерческие условия.

Координировал 4 торговых представителей.

Увеличил портфель со 185 до 440 млн ₽ за три года. Привлёк оптового клиента и развил продажи с нуля до 140+ млн ₽ годового оборота за два года.

Холодный поиск и переговоры с ЛПР, согласование коммерческих условий, анализ продаж и ассортимента, развитие территории Москвы и Московской области. Категории: батарейки, светотехника, электротовары.

Разработал и запустил OEM-проект: от испытательной партии 1 000 единиц до контракта на ежемесячные поставки. Проект с одним SKU.

OEM для СТ14: пилот 1 000 единиц, 20 000 единиц в месяц, 100% предоплата; продажи за два года - 20+ млн ₽. Один SKU.

Привлёк торговую сеть Аскона (Гипер); листинг 70 SKU.

Опыт работы / продолжение

Импакт Богемия

Менеджер по региональному развитию | 09.2016 - 11.2021

Региональные торговые сети и оптовые партнёры по всей России. В первый год - 160+ млн ₽ продаж при плане 120 млн ₽. Реактивация клиентов принесла 30+ млн ₽. Координировал 2 помощников.

За 1,5 года развил оптового партнёра в Крыму с нуля до 100+ млн ₽ годового оборота. Ассортимент - около 100 SKU.

Лично согласовывал с партнёрами цены, ассортимент, листинг и маркетинговые активности.

Привлечённые сети: «Зелёный остров» - 90+ млн ₽/год, ≈ 50 SKU; «Колорлон» - 35+ млн ₽/год, ≈ 30 SKU; «Альтернатива» - 30+ млн ₽/год, ≈ 20 SKU.

Клейжелатин-АТ

Оптовые продажи пищевого желатина и промышленных клеев | 03.2012 - 05.2013

Оптовые продажи пищевого желатина, мездрового и костного клеев. Выполнял планы во все месяцы работы; результаты опережали ожидания.

Привлёк ПАО «Норникель» на поставки мездрового клея. Согласовал испытательную партию; после испытаний заключил договор на год.

Гарант-Сервис Университет

Менеджер по продажам · руководитель группы | 04.2008 - 01.2012

100 личных продаж за два года, диплом «100 Продаж». Руководил группой из 7 менеджеров в течение года и двух месяцев. План группы выполнен в 10 из 13 месяцев.

Руководил группой 1 год 2 месяца. Получил диплом «100 Продаж» и награды отдела и департамента продаж.

Ключевые компетенции

Выбираю территорию и канал продаж, нахожу оптовых партнёров, дилеров и закупщиков. Начинаю переговоры через холодный поиск.

Работаю с ЛПР и закупщиками: обсуждаю цены, ассортимент, листинг и условия долгосрочного сотрудничества.

Рассчитываю скидки и маржинальность, разрабатываю акции. Для OEM готовлю предложение и ищу партнёра под требования заказчика.

Смотрю продажи по клиентам и ассортименту, маржу и остатки. Планирую объёмы закупок и развитие портфеля.

Контролирую поставки, выполнение договоров, оплаты и дебиторскую задолженность. Разбираю конфликтные ситуации.

Распределяю партнёров по портфелю брендов и координирую торговых представителей, помощников и работу с документами.

Инструменты и собственные проекты

Битрикс24, 1C, Axapta, Google Sheets, Excel (сводные таблицы, ВПР), BI-инструменты, Word, PowerPoint, Outlook. ИИ-инструменты для исследований, деловых материалов и цифровых прототипов.

Business Reboot AI

Определить аудиторию, сформулировать предложение, подготовить материалы для старта и добиться нужного результата.

GG Atlas

Wordstat CSV + Google Trends → динамика спроса. Оценка спроса для выбора товаров и направлений.

Garincha Media

Развиваю портфолио интерактивных сайтов и материалов с применением ИИ.

Образование

МГУТУ им. К. Г. Разумовского, г. Москва

2008-2012

Экономика и управление на предприятии

Высшее образование не завершено

МОГКТЭП, Лыткарино

2003-2008

Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта

Квалификация: старший автотехник-механик

Самостоятельное развитие

Изучаю аргументацию ценности, работу с возражениями и развитие ключевых клиентов.

Самостоятельно изучаю рынок, аудиторию и подачу предложения. Развиваю навыки подготовки и производства контента с помощью ИИ.

Изучаю разработку сайтов и цифровых инструментов. Развиваю навыки автоматизации продаж, аналитики и отчётности.

Русский - родной. Английский - базовый, чтение со словарём.