

КАЛІНІЧЕНКО МИКИТА

TEAM LEAD | HEAD OF SALES



КОНТАКТИ

+38-096-886-80-80

mykytakalinichenko@gmail.com

Kyiv, Ukraine

<https://www.linkedin.com/in/mykyta-kalinichenko/>

НАВИЧКИ

Soft Skills

- Лідерство та мотивація
- Стратегічне мислення
- Вирішення конфліктів
- Крос-функціональна співпраця
- Переговорна стійкість

Hard Skills

- Управління воронкою продажів та план-факт-аналіз
- CRM-системи та звітність
- Клієнтський сервіс і утримання
- Навчання та розвиток команди



ПРОФІЛЬ

Досвідчений керівник із понад п'яти років роботи у сфері цифрових B2B-рішень. Умію з нуля вибудовувати відділи продажу та клієнтського сервісу, ставити зрозумілі цілі й мотивувати команду. Запускаю прозорі процеси, що стабільно збільшують дохід, зменшують відтік клієнтів і підвищують їхню лояльність. Поєдную зусилля продажів, підтримки та продукту, щоб компанія зростала швидко й передбачувано.



ДОСВІД

CHM Software / PayKit

Head of Sales

лист. 2024 - трав. 2025

Керував двома продуктами — **PayKit** і **Chameleon**. За короткий час зібрав і запустив багаторівневу команду продажів і підтримки, розгорнув CRM, вибудував прозорі процеси та відкрив партнерський канал.

- Побудова команди з нуля** — сформував багаторівневий відділ: SDR-и, Sales-менеджери, Partnership-менеджери та Customer Support.
- Процесна архітектура** — створив повний пакет робочої документації: скрипти дзвінків, шаблони листів, щоденні трекари активності та систему звітності, що забезпечує прозорий контроль.
- CRM-система** — розгорнув CRM «з нуля» та налаштував воронки, автоматизації й дашборди, що спростили управління лідами та скоротили час циклу угоди.
- Воронка онбордингу клієнтів** — розробив та впровадив поетапну онбординг-схему, скоротив час активації.
- Партнерський канал продажів** — запустив програму залучення бухгалтерів і реселерів ПЗ. Розробив навчальний курс для агентів-партнерів, завдяки чому вони самостійно онбордять клієнтів і знижують навантаження на соє-команду.
- Консультації щодо продукту** — брав участь у формуванні технічних завдань, надавав підкрплені рекомендації з покращення існуючого функціоналу та розвитку нових модулів під потреби клієнтів.
- Керування стратегічними угодами** — особисто вів і закривав продажі для VIP-клієнтів, забезпечуючи високий середній чек і довгострокові контракти.

Є-ЧЕК

Head of Sales and Customer Service

лип. 2022 - лист. 2024

Розпочав свій шлях як **Sales Manager**, виріс до **Sales Team Lead** і згодом очолив об'єднаний напрям **Head of Sales and Customer Service**.

- Лідер команди** — послідовно входив до числа найрезультативніших менеджерів за обсягом продажів і позитивних відгуків клієнтів.
- Ініціатор змін** — запустив програму «Особистий менеджер», яка збільшила притік нових клієнтів і суттєво знизила відтік поточних.
- Оптимізація процесів** — перебудував роботу Front-line, Sales і Support-відділів, що дозволило зберегти високий рівень сервісу навіть після скорочення штату.
- Комунікаційний міст** — налагодив постійний обмін даними між технічними та клієнтськими командами, тож технічні помилки усувались оперативно.
- Автор інструкцій і скриптів** — створив серію відео-інструкцій та сценаріїв дзвінків, які скоротили час онбордингу нових клієнтів на 35%.
- Партнерський розвиток** — залучив мережу бухгалтерів і компаній-постачальників ПЗ, що постійно приводять нових клієнтів і формують додатковий канал зростання.
- Супровід ключових клієнтів** — Онбординг топ-клієнтів (Укрзалізниця, Meest Пошта, UltraGroup).
- Учасник технічних завдань** — формував вимоги до нових модулів і покращень у програмі «Є-Чек», що підвищили її функціональність і зручність для користувачів.

МОВИ

- Українська (Рідна)
- Російська (Вільно)
- Serbian (B2)
- English (A2)

ЗАХОПЛЕННЯ

- Соціологія
- Бокс
- Технології ШІ

ТОВ «Локал Експрес»

2021 - лип. 2022

Sales Team Lead

На посаді Sales Team Leader у **Local Express** я керував командою продажів, особисто вів ключових клієнтів і утримував найвищі показники продажів, публічно представляючи наше B2B SaaS рішення на профільних конференціях і самітах. Налаштував у CRM воронку та звітність і вибудував ефективну взаємодію між Sales, Account і Support відділами, що суттєво скоротило час онбордингу клієнтів і підвищило їхнє довгострокове утримання.

Інший досвід

2011 - 2019

2011-2014 | Голова громадської організації, Кривий Ріг

Сформував та очолив команду 200 + учасників, ініціював і реалізував соціальні проекти у співпраці з міською та обласною адміністраціями, вибудував стійкі комунікації з місцевими громадами й діаспорами.

2014-2017 | Менеджер ЗЕД, Будва (Чорногорія)

Займався як посередник експортно-імпортними контрактами. Укладав і супроводжував контракти, оптимізував логістику та залучав інвестиції в галузеві проекти. Паралельно здобув ступінь бакалавра менеджменту в Університеті транспорту, комунікації та логістики й опанував сербську мову для роботи на балканському ринку.

2017-2019 | Project Manager, Кривий Ріг

Запускав проекти «під ключ»: визначав технічне завдання, формувал міжфункціональні команди, вибудовував операційні та фінансові процеси й доводив їх до стабільної рентабельності.



ОСВІТА

Криворізький національний університет

2009 - 2014

Металургійний факультет
Ступінь - спеціаліст

Університет транспорту, комунікації та логістики | Чорногорія

2015 - 2016

Факультет менеджмента