Max Sell

Regional Sales Manager

PROFESSIONAL SUMMARY

Results-driven sales professional with 7 years of full B2B sales-cycle experience, from cold outreach through enterprise close. Currently leading a 6-person regional sales team at Quota Crushers Inc., with a track record of exceeding quota every year since 2021 and mentoring reps to promotion.

- Closed $2.4M in new business in 2025 — 118% of annual quota
- Grew assigned territory revenue 340% over 3 years ($650K → $2.9M annual run-rate)
- Built and led a 6-person sales team; 3 members promoted internally under my mentorship
- Maintained a 32% cold-outreach-to-meeting conversion rate (team/industry average ~12%)
- Cut the average sales cycle from 54 to 31 days by introducing a streamlined discovery framework

CORE SKILLS

- Consultative & solution selling, full B2B sales cycle (prospecting → close)
- CRM: Salesforce, HubSpot
- Negotiation, objection handling, contract closing
- Pipeline management & forecasting
- Cold outreach & warm-lead conversion
- Team leadership & sales coaching
- Client presentations & public speaking
- Bilingual: fluent English and Russian, client-facing in both

PROFESSIONAL EXPERIENCE

Regional Sales Manager (Team Lead) — Quota Crushers Inc.

2023 – present

Leads a 6-person regional B2B sales team selling a SaaS pipeline-analytics platform to mid-market and enterprise accounts.

- Closed $2.4M in new business in 2025 (118% of quota)
- Grew territory revenue 340% over 3 years
- Coached 3 reps to promotion; team consistently ranks #1 region company-wide
- Introduced a streamlined discovery framework, cutting the average sales cycle from 54 to 31 days

Senior Account Executive — Dealwell Corp

2021 – 2023

Owned a full-cycle enterprise sales territory for a B2B logistics-software vendor.

- Maintained a 32% cold-outreach-to-meeting conversion rate (industry average ~12%)
- Named “Quota Crusher of the Year,” 2024
- Grew average deal size by 45% through consultative, solution-based selling

Junior Sales Representative — SoldOut Solutions

2019 – 2021

Entry-level B2B sales role selling office-productivity software to small and mid-size businesses via outbound cold calling and email outreach.

- Exceeded first-year quota at 108%
- Promoted to Senior Account Executive after 2 years

EDUCATION

Close College of Commerce — B.A. in Persuasive Arts & Client Relations, 2015 – 2019

AVAILABILITY & LOGISTICS

- Availability: immediately (prefers a 2-week courtesy notice to the current team)
- Salary expectations: $95,000–$115,000 base + commission (OTE ~$160,000), negotiable
- Work authorization: authorized to work, no sponsorship required
- Relocation: open to relocation for the right role; prefers remote/hybrid otherwise

Максим Продованов

Региональный менеджер по продажам

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ

Результативный специалист по продажам с 7-летним опытом полного цикла B2B-продаж — от холодных звонков до закрытия крупных корпоративных сделок. Сейчас руководит региональной командой продаж из 6 человек в компании «Квота Крашерс», ежегодно перевыполняет план с 2021 года и выводит сотрудников на повышение. В обиходе — просто Макс.

- Закрыл сделок на $2,4 млн в 2025 году — 118% от годового плана
- Вырастил выручку на закреплённой территории на 340% за 3 года (с $650 тыс. до $2,9 млн в годовом пересчёте)
- Сформировал и возглавил команду продаж из 6 человек; 3 сотрудника получили повышение под его руководством
- Поддерживает конверсию холодных контактов во встречи на уровне 32% (средняя по отрасли — около 12%)
- Сократил средний цикл сделки с 54 до 31 дня благодаря внедрению упрощённой методики выявления потребностей

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

- Консультативные продажи, полный цикл B2B-продаж (от лида до закрытия)
- CRM: Salesforce, HubSpot
- Переговоры, работа с возражениями, закрытие контрактов
- Управление воронкой продаж и прогнозирование
- Холодные обращения и конверсия тёплых лидов
- Руководство командой и наставничество
- Презентации для клиентов, публичные выступления
- Двуязычный: свободный английский и русский, включая общение с клиентами

ОПЫТ РАБОТЫ

Региональный менеджер по продажам — ООО «Квота Крашерс»
2023 – настоящее время

Руководит региональной командой B2B-продаж (6 человек), продающей SaaS-платформу аналитики воронки продаж среднему и крупному бизнесу.

- Закрыл сделок на $2,4 млн в 2025 году (118% от плана)
- Вырастил выручку территории на 340% за 3 года
- Вывел 3 сотрудников на повышение; команда стабильно занимает 1-е место по компании

Старший менеджер по работе с клиентами — АО «Сделка Века»
2021 – 2023

Вёл полный цикл корпоративных продаж на закреплённой территории для B2B-разработчика логистического ПО.

- Поддерживал конверсию холодных контактов во встречи на уровне 32%
- Признан «Продавцом года» в 2024 году
- Увеличил средний размер сделки на 45% за счёт консультативного подхода к продажам

Младший менеджер по продажам — ООО «Всё Распродано»
2019 – 2021

Начальная позиция в B2B-продажах: продажа офисного ПО малому и среднему бизнесу методом холодных звонков и email-рассылок.

- Перевыполнил план первого года на 108%
- Повышен до старшего менеджера по работе с клиентами через 2 года

ОБРАЗОВАНИЕ

Колледж коммерции «Тёплый Лид» — специальность «Искусство убеждения и деловые коммуникации», 2015 – 2019

ДОСТУПНОСТЬ И УСЛОВИЯ

- Готовность приступить: немедленно (предпочитает 2 недели на передачу дел из вежливости к текущей команде)
- Ожидания по зарплате: $95 000–$115 000 база + комиссия (OTE ~$160 000), обсуждаемо
- Разрешение на работу: есть, спонсорство не требуется
- Переезд: открыт к переезду при интересном предложении, предпочитает удалённый/гибридный формат