

Катамадзе Георгий Джаникович - Руководитель отдела продаж|направления. b2b|прямые объектные продажи

Дата создания: 11.03.2026

Основная информация

Мужчина

09.05.1984 (42 года)

г. Москва

Телефон: [+7 \(926\) 144-75-77](tel:+7(926)144-75-77)

E-mail: GEOR-GIO@LIST.RU

К переезду готов

Должность и доход

Желаемый доход: Не заполнено

Тип занятости: Полная занятость

Готовность к командировкам: Да

Готов работать как самозанятый: Нет

Образование

Образование: Высшее

Учебное заведение: Московский Государственный Университет сервиса

Факультет: Экономика и управление на предприятии

Специальность: Экономист-менеджер

Дата окончания: Московский Государственный Университет сервиса

Дата окончания: Очная

Опыт работы

Организация: ООО "ВЕСТА РЕГИОНЫ"

Должность: Менеджер по продажам в страны СНГ

Период работы: 2008-04-01 - 2018-08-20

Должностные обязанности: Развитие дистрибуции и выход на строительные объекты.

Организация: ООО "РОСТЕРМ"

Должность: РОП в страны СНГ, ЮФО

Период работы: 2018-09-07 - 2020-02-26

Должностные обязанности: Развитие продаж нового направления "Аксиальные системы трубопроводов". Выход на новые рынки.

Организация: ООО "РОСТУРПЛАСТ"

Должность: Руководитель отдела объектных и проектных продаж

Период работы: 2020-02-29 - 2023-03-31

Должностные обязанности: Выстраивание структуры сбыта у дистрибуторов, выход напрямую на строительные объекты, вывод новых товарных направлений.

Организация: ООО НПО "ПРО АКВА"

Должность: Руководитель отдела объектных продаж ВИС

Период работы: 2023-07-03 - 2025-03-31

Должностные обязанности: Проектные и объектные продажи, тендеры, закладывание системы в вендор лист и проекты.

Организация: ООО "ПРОФМАСТЕР"

Должность: Руководитель отдела активных продаж

Период работы: 2025-08-05 - 2026-03-02

Должностные обязанности: Выход на объекты строительства в Москве. ФКР, ДКР. Коммерция.

Дополнительная информация

Языки:

- Английский: Уровень A2 — элементарный, или Elementary

Медицинская книжка: Не заполнено

Водительские права категории: В

Дополнительная информация: 10+ лет опыта в B2B-продажах и управлении проектами в строительной отрасли. Успешный опыт выведения брендов на рынок и работы с крупнейшими застройщиками РФ. Эксперт в построении партнерских отношений и защите проектов от пересогласований.