Копотилова Олеся Николаевна - Коммерческий директор

Дата создания: 05.05.2026

Основная информация

Женщина
01.08.1985 (41 года)
г. Москва
Телефон: +7 (964) 912-24-14
E-mail: lesyaon@mail.ru

Должность и доход

Желаемый доход: Не заполнено
Тип занятости: Полная занятость
Готовность к командировкам: Нет
Готов работать как самозанятый: Нет

Образование

Образование: Высшее

Учебное заведение: Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Факультет: Гуманитарный факультет

Специальность: социально-культурный сервис и туризм

Дата окончания: Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Дата окончания: Очная

Образование: Магистратура или её эквивалент

Учебное заведение: АНО ДПО «Учебный центр Профессионального образования

Факультет: Нейросети

Специальность: Нейросети: специалист по работе с системами искусственного интеллекта

Дата окончания: АНО ДПО «Учебный центр Профессионального образования

Дата окончания: Заочная

Опыт работы

Организация: ООО Ко-Фи (Холдинг IPChain — это проект, направленный на создание инфраструктуры для оборота и защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности с использованием блокчейн-технологий)
Должность: Коммерческий директор
Период работы: 2025-05-01 - 2026-05-01
Должностные обязанности: Стратегическое управление коммерческим блоком: маркетингом, партнёрским каналом, отделом продаж и колл-центром. Запуск с "нуля" направления с достижением выручки за 6 месяцев 250 млн.
Организация: Единая электронная торговая площадка, АО (группа ВТБ, Росэлторг)
Должность: Руководитель департамента дистанционных продаж и привлечения поставщиков МСП
Период работы: 2020-10-01 - 2024-11-29
Должностные обязанности: Управление 5 подразделениями и командой 60+ человек. Запускала с "нуля" и масштабировала продуктовые линейки (3 новых продукта), обеспечив выручку более 250 млн ₽ по доп. продуктам и совокупную доходность ~30 млн ₽
Организация: Альфа-Банк (Россия)
Должность: Начальник отдела по обслуживанию массовых клиентов (B2B, сегмент МСБ)
Период работы: 2013-11-01 - 2020-05-01
Должностные обязанности: Управление удалёнными каналами продаж 5+ лет командой 16 человек. Системное внедрение регламентов, обучение, аналитика воронки продаж и стабильное перевыполнение планов (120%+; KPI по фокусным продуктам 150–200%).

Дополнительная информация

Языки: Не заполнено

Медицинская книжка: Есть
Водительские права категории: B
Дополнительная информация: Не заполнено