

СОЛОВЬЁВ Алексей Николаевич



Образование / Квалификация

- **1977 – 1983** Московский Инженерно-Физический Институт, факультет «А», Автоматика и электроника
- **1990 – 1992** Московский Станкоинструментальный институт, аспирантура
- **1994 – 2004** Тренинги по продажам, тренинги по продукции для дистрибьюторов в компаниях Analog Devices, Atmel, Honeywell, IXYS
- **2005 – 2013** Тренинги по продажам, технические и индивидуальные тренинги в Analog Devices
- **2013** Сертификат тренера курса «Клиенто-ориентированные продажи»

Профессиональный опыт

- **1983 – 1992** Московский Станкоинструментальный Институт, кафедра «Промышленные роботы и робототехнические системы». Инженер лаборатории электроники, Преподаватель, Научный сотрудник. Организация лаборатории основ электроники, лекции и лабораторные работы по основам электроники
- **1989 – 1992** Инженер-разработчик в нескольких временных трудовых коллективах. Реализованные проекты: Система управления промышленным роботом (роботизация травмоопасного участка на московском заводе «Победа»), Платы обработки звука (запись и воспроизведение) для IBM PC, Плата видео-ввода информации в компьютер (IBM PC), Охранная система на базе IBM PC со специализированными платами ввода\вывода аудио-видео информации.
- **1992 – 1993** ЗАО АРГУССОФТ, сервис-инженер
- **1993 – 2004** ЗАО АРГУССОФТ, руководитель группы, директор Департамента Микроэлектроники. Развитие бизнеса с нуля: старт в качестве дистрибьютора Analog Devices. новые дистрибьюторские соглашения (Traco Power, Bourns, Atmel, IXYS и др.), партнерское соглашение с Farnell, открытие филиалов в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Новосибирске. На начало 2005 года Департамент Микроэлектроники ЗАО АРГУССОФТ состоял из 42 человек, включая Инженерный Центр (5 человек) и входил в десятку крупнейших российских дистрибьюторов электронных компонентов.

- **2005 – 2013** ООО «АД Консалтинг» (официальный представитель Analog Devices в России и СНГ), руководитель московского офиса, технический директор. Мониторинг рынка приборов учета электроэнергии и ключевых игроков на этом рынке, разработка и реализация программы целевого взаимодействия с дистрибьюторами в сфере продаж, мониторинг ряда ключевых заказчиков совместно с дистрибьюторами, мониторинг продаж в Центральном Федеральном регионе, проведение тренингов для сотрудников и дистрибьюторов, проведение тематических семинаров по продукции Analog Devices для заказчиков, управление группой инженеров по применениям, координация взаимодействия дистрибьюторов и специалистов Analog Devices при работе над проектами по аэрокосмической тематике.