

Соловьев Александр Викторович

Окончил МИЭМ, красный диплом (2006), к.т.н. (2009)

Июнь 2018 – н.в.:

Учредитель и генеральный директор ООО «Ай Эйч Диджитал Рус» (IH Digital Rus, LLC).

Компания занимается разработкой и развитием промышленной интернет-платформы по электронике и микроэлектронике industry-hunter.com

Независимый эксперт в области оснащения производств электроники.



Июль 2013 – Май 2018:

Коммерческий директор ООО «Остек-СМТ», Группа компаний Остек. (Инжиниринговая компания. Оснащение производств электроники).

Май 2004 – Июнь 2013:

Работал на различных должностях в ЗАО Предприятие Остек. (Инжиниринговая компания. Оснащение производств электроники):

Сервис-инженер

Инженер группы технической поддержки

Руководитель группы технической поддержки

Менеджер по продажам

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

Руководитель региональной группы продаж

Руководитель отдела проектов

Серебряный менеджер по продажам 2009 г.

Золотой менеджер по продажам 2010 г.

Золотой менеджер по продажам 2011 г.

DEK Competitive Edge Winner 2010

Победитель Школы переговоров 2012

Соавтор перевода книги «Технологии пайки оплавлением, поиск и устранение дефектов: поверхностный монтаж, BGA, CSP и flip chip технологии» Нинг-Ченг Ли, ИД «Технологии», 2006 г. («Reflow Soldering Processes and Troubleshooting: SMT, BGA, CSP and Flip Chip Technologies» Ning-Cheng Lee)

Дополнительное обучение и тренинги:

- Тренинги компаний производителей оборудования для производства электроники: FUJI Machine Mfg., ASM Assembly Systems GmbH, (DEK International), Hanwha Techwin (Samsung Techwin), Nordson Asymtek, ERSA GmbH, Viscom AG, GE Measurement & Control и др.

- Бизнес-марафон «Трансформация», Университет Синергия (октябрь 2017 – октябрь 2018)

- «Эмоциональный интеллект начинает и выигрывает», Радислав Гандапас (декабрь 2017 г.)
- «SelfMadeMan: Самоменджмент и самомотивация», Радислав Гандапас (сентябрь 2017 г.)
- «Управляемые продажи», Борис Жалило (март 2017 г.)
- «17 компетенций успешного менеджера», Борис Жалило (июнь-октябрь 2016 г.)
- «Крупные проектные продажи. Навыки и инструменты», Сергей Нифонтов (май – октябрь 2013г.)
- «Финансовые основы бизнеса», Евразийская высшая бизнес-школа (июнь 2013 г.)
- «Практикум управления проектами. Ключевые документы, инструменты, решения», Проектная практика (январь 2013)
- «SPIN Переговоры: продвинутый уровень», Радмило Лукич (сентябрь 2011 г.)
- «Работа с ключевым клиентом. Управление проектами», Радмило Лукич (июнь 2011 г.)
- «Построение и достижение плана продаж. Лидерство и эмоциональный интеллект», Радмило Лукич (март 2011)
- «Крупные продажи или сумма сделки имеет значение. Практикум», Сергей Нифонтов (март, ноябрь, 2009 г.)
- «Крупные продажи или сумма сделки имеет значение», Сергей Нифонтов (май-июнь 2008 г.)
- «Организация работы отдела продаж», БМ-Консалтинг (апрель 2005 г.)
- «Качественное обслуживание клиентов», БМ-Консалтинг (январь 2005 г.)