



Родин Евгений Анатольевич

Коммерческий директор (ЦОД, телеком, ИТ)

Москва | +7 985 366-39-56 | Eugene.rodin@gmail.com | [linkedin.com/in/evgeny-rodin](https://www.linkedin.com/in/evgeny-rodin)

Персональный сайт: <https://rodin-evgeny.ru>

Полная занятость | Готов к командировкам

ПРОФИЛЬ

Коммерческий директор с 22+ годами в ИТ и телекоме. Строю коммерцию с нуля и довожу до 1,5 млрд ₽/год с CAGR 15% в течение девяти лет. Увеличиваю выручку на 4,5 млрд ₽ за год и контрактную ЦОД Tier IV за 12 месяцев. Управляю командами до 50 человек, вендорскими отношениями и P&L. Эксперт 44-ФЗ / 223-ФЗ.

С апреля 2026 — независимый консультант в области ЦОД и ИТ-инфраструктуры. Помогаю компаниям выстраивать коммерческие функции, готовить объекты к запуску и работать с крупными клиентами. Параллельно рассматриваю позиции коммерческого директора в ЦОД, телеком и ИТ-инфраструктуре.

КЛЮЧЕВЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

- 1,5 млрд ₽/год с нуля + CAGR 15% — DataSpace.
- +4,5 млрд ₽ и Tier IV за год — АТОМДАТА.
- Тендеры HSBC, KPMG, City Bank, Raiffeisen на >\$5M — Билайн.
- Контракты с Газпром и Роснефть на >\$2M, портфель >\$10M — Huawei.
- Сокращение закупочных расходов на 30–50% — Билайн.
- Создано 4 коммерческих отдела с нуля в разных компаниях.
- Управление командами до 50 человек, включая распределённые.
- Сертифицированный эксперт 44-ФЗ / 223-ФЗ: ЕАИСТ, ЕИС Закупки, ЕЭТП (Росэлторг).

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Коммерческая стратегия и P&L	Продажи и развитие бизнеса	Управление
• Стратегия роста выручки и маржинальности • P&L, ценообразование, коммерческая экономика • Планирование и контроль коммерческих KPI • Развитие новых продуктов и направлений	• B2B / Enterprise / Key Account Management • Прямые продажи и партнёрские каналы • Сложные и длинные циклы продаж • Крупные инфраструктурные и интеграционные проекты • Развитие клиентского портфеля	• Построение отделов продаж с нуля • Управление распределёнными командами до 50 человек • KPI, мотивация, наставничество • Трансформация процессов продаж и повышение эффективности
Партнёрская экосистема	Государственные и корпоративные закупки	CRM
• Вендоры, дистрибуторы, интеграторы. Стратегические переговоры и партнёрские программы	• 44-ФЗ / 223-ФЗ • ЕАИСТ, ЕИС, ЕЭТП Росэлторг • Полный цикл RFI/RFP → ТЗ → конкурс → контракт	• Salesforce, Битрикс24, Onuma.

Сильные контакты: ГК Росатом, Главный радиочастотный центр (ГРЧЦ), Останкино, Автодор, банки (Альфа-Банк, Тинькофф), страховые компании (Согласие, Ингос), процессинг (ВРС Банковские технологии), МФО, ЭТП (ЭТП ГПБ), биржи (МосБиржа, СПБМТСБ), ритейл и электронная коммерция (X5, Wildberries, Avito, OZON), операторы связи (МегаФон, МТС, Билайн, РТ), нефтегаз (НОВАТЭК) и промышленность.

ОПЫТ РАБОТЫ

АО «Систэм Электрик» (Systeme Electric, ранее Schneider Electric Россия)

Руководитель отдела «ЦОД, телеком и финансы». Функционально — коммерческий руководитель направления: P&L, ценовая политика, KPI, команда.

Август 2025 — Апрель 2026 (9 мес.)

- Продажи электротехнического оборудования и комплексных решений для ЦОД, госкомпаний, телеком и финансового сектора.
- 2025: выполнение плана 115%, 700 млн ₽. Q1 2026: 800 млн ₽, перевыполнение плана полугодия на 60%.
- Управление отделом, ценообразованием, KPI и развитием сотрудников.

АО «АТОМДАТА» (сеть Uptime Institute Tier III / Tier IV дата-центров, ГК Росатом)

Коммерческий директор

Март 2024 — Февраль 2025 (12 мес.)

- Разработал и реализовал коммерческую стратегию федеральной сети ЦОД Tier III/IV (colocation, облачные услуги, услуги связи).
- Сформировал распределённый коммерческий отдел с нуля: (Москва, СПб, Иннополис).
- Законтрактовал новый ЦОД Атомдата Москва-2 (ул. Дорожная, д.9, стр.1): Tier IV, 36 МВт полной / 18 МВт ИТ, менее чем за год.
- Увеличил годовую выручку компании на 4,5 млрд ₽, перевыполнил годовой план.

ООО «ДатаСпейс Партнерс» (DataSpace, Uptime Institute Tier III Gold ЦОД)

Директор по работе с корпоративными клиентами

Декабрь 2014 — Февраль 2024 (9 лет 3 мес.)

- Развил бизнес с нуля до 1,5 млрд ₽/год, CAGR 15% за 9 лет.
- Развивал направления Colocation, IaaS (Cisco FlexPod), BaaS, DRaaS, HaaS, VDI и интеграционные проекты.
- Законтрактовал ЦОД Tier III Gold: 9,5 МВт полной / 4,3 МВт ИТ.
- Управлял группой менеджеров, развивал Enterprise клиентов и систему продаж.
- Клиенты: телеком, ИТ интеграторы, финтех, ритейл, нефтегаз, промышленность, фарма и медицина.

ООО «Юнифай Коммьюникейшнс», Россия и СНГ (ныне AUXO, ранее Сименс Энтерпрайз)

Руководитель направления по работе с клиентами промышленного сектора

Март 2012 — Ноябрь 2014 (2 года 9 мес.)

- Создал направление продаж оборудования и услуг телефонии Siemens с нуля.
- Рост выручки: +18% в 2013 г., +53% в 2014 г. Выручка направления — €10M+.
- Клиенты: Норникель, КТК, ЕВРАЗ, Красцветмет, Русская платина, Концерн «Сухой», Силовые машины, АвтоВАЗ.
- Управлял комплексными интеграционными проектами полного цикла.

ООО «Техкомпания Хуавэй» (Huawei Enterprise)

Руководитель отдела по работе с клиентами ТЭК

Февраль 2011 — Март 2012 (1 год 2 мес.)

- Создал направление продаж с нуля (маршрутизаторы, коммутаторы, DWDM, радиорелейное оборудование, ВКС).
- Контракты с Газпром и Роснефть на >\$2M. Портфель активных проектов >\$10M (Газпром-Трансгаз, Газпром-Нефть, РН-Информ, Лукойл-Информ, ТНК-ВР, Мечел).
- Сократил стандартный цикл сделки с 2–3 лет до 1 года.

ЗАО «СЦС Совинтел» (ГК «Вымпелком», Билайн)

Старший менеджер по работе с крупными ключевыми клиентами ТЭК и промышленности

Июль 2009 — Февраль 2011 (1 год 8 мес.)

- Контролируемая годовая выручка — \$6M+.
- Крупные клиенты: ТНК-ВР, Лукойл, L'Oreal.
- Выиграны конкурсы на СПД, МГ/МН связь, оборудование, мобильную связь.
- Матричное руководство группой региональных продаж (50 человек).

ЗАО «СЦС Совинтел» (ГК «Вымпелком», Билайн)

Старший менеджер по закупкам. Руководитель направления поддержки продаж

Ноябрь 2006 — Июль 2009 (2 года 9 мес.)

- Выиграны тендеры HSBC, KPMG, City Bank, Raiffeisen — общая выручка \$5M.
- Снижение расходов на закупку оборудования на 30%, по крупным проектам — 50%.
- Полный цикл тендерных процедур: RFI/RFP, ТЗ, матрицы оценки, РМ конкурса, контрактация.
- Вендоры: Nortel, Alcatel-Lucent, Cisco, Avaya. Получение партнёрских статусов и скидок.
- Формирование команды + лидерство рабочей группы Управляемые сервисы (Managed Services).

ОАО НПП «Бизнес Связь Холдинг»

Менеджер по работе с корпоративными клиентами

Октябрь 2005 — Октябрь 2006 (1 год 1 мес.)

- Запустил услуги 8-800, 803, 809 и короткие номера с нуля. Новая выручка \$1M+.
- Взаимодействие с Ростелеком, МТТ, МРК Связьинвест, МТС, Билайн, МегаФон.

ООО «Альфа-ТелеКом»

Менеджер по продажам

Сентябрь 2003 — Август 2005 (2 года)

- Продажа и аренда спутникового оборудования и услуг (Иридиум, Турайя, Инмарсат). Выручка \$1M+.
- Клиенты: Северное морское пароходство, Хантымансийскнефтегазгеология, ОФГ.

ОБРАЗОВАНИЕ

- 2018 — РАНХиГС, Управление развитием бизнеса. Квалификация: Управление организацией.
- 2003 — МГАВТ, аспирантура.
- 1999 — МГАВТ, высшее образование, инженер.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

- 2020 — Эксперт корпоративных закупок (223-ФЗ), УЦ ЭТП ТЭК-Торг.
- 2014 — Sales Large Account Business, CCA #114250, Unify.
- 2012 — Техники ведения жёстких переговоров, Oratorica (С. Логачев).
- 2010 — Лидерство и управление людьми, Билайн.
- 2007 — Основы закупок и логистики, Business Training Russia.
- 2007 — Cisco Sales Expert (CSE), Cisco.
- 2007 — Avaya IP Office Professional Edition Sales, Avaya.
- 2003 — Повышение эффективности продаж, Альфа-ТелеКом.

ЯЗЫКИ

- Английский — разговорный, деловой, технический, ведение деловой переписки.
- Испанский — начальный.