

销售 / 项目 / 商务拓展代表

个人信息

姓名：叶菲莫夫·德米特里 (Dmitry Efimov)

出生日期：1978年9月19日 (48岁)

婚姻状况：已婚，有子女

居住地：俄罗斯莫斯科

手机：+7 (977) 936-32-89

邮箱：contact@russiagent.cn

微信号：RussiaRepresentative



工作经验

2025 — 2026 | Deckalic Power Engineering | 中国液压制造企业

职位：俄罗斯和白俄罗斯地区代表

- 拓展俄、白市场品牌知名度并出差；
- 管理直销及经销渠道的销售增长；
- 多任务协作、市场分析与销售预测规划；
- 修订和对接技术规格书、项目方案及设备个性化需求；
- 现有产品项目管理及参与新行业解决方案研发；
- 推进产品本地化进程。

2022 — 2024 | KEDA Hydraulic | 中国液压制造企业

职位：俄罗斯和白俄罗斯地区代表

- 管理直销及经销渠道的销售增长；
- 多任务协作、市场分析与销售规划；
- 修订和对接技术规格书、项目方案；
- 现有产品项目管理及参与新行业解决方案研发；
- 出差及参加行业展会和培训。

2017 — 2022 | Danfoss Power Solutions | 国际移动液压组件及系统供应商

职位：关键客户经理 (Key Account Manager)

- 管理直销及俄、白经销渠道，应用 Value Selling 和 SPIN selling 方法，面向公路建设、市政、农业设备制造商；
- 在全球跨文化矩阵式组织中统筹协调工作；
- 修订和对接技术规格书、项目方案及合同；
- 使用 SMART 法和 Power BI 进行市场分析、销售及库存预测，并处理售后事宜；
- 国内外出差及参加行业展会和培训。

2014 — 2017 | Emile Egger & Cie SA | 瑞士泵类设备供应商（驻莫斯科办事处）

职位：泵类设备项目经理 (Pump Equipment Project Manager)

- 开发潜在客户并维护现有客户关系，确定需求以推动各类工业泵在化工、石化、能源、采矿、肥料及市政领域的销售；
- 深入挖掘客户需求，在竞争激烈的市场中提供最具技术含量的解决方案；
- 从询价单到交付投产的全流程项目管理；
- 频繁出差、演示培训及参展；
- 准备和对接技术商务提案及合同；
- 市场调研及竞争环境分析。

2013 — 2014 | Flottweg SE | 德国离心机及分离设备制造商（驻莫斯科办事处）

职位：项目经理（兼商务拓展及关键客户）

- 挖掘现有项目并寻找油气、石化、选矿等行业新项目；
- 客户关系发展、会谈洽商及产品演示；
- CRM 系统定期报告及维护；
- 对客户、设计院及工程公司进行 Flottweg 生产能力、设备及技术的技术支持与咨询；
- 样品筛选与测试，设备配置选型；
- 准备技术商务提案、合同及营销材料；
- 设备安装及调试组织；
- 出差及参加行业展会和培训。

2009 — 2013 | Trelleborg Sealing Solutions | 国际工业密封件集团（驻莫斯科办事处）

职位：销售工程师（兼项目负责人）

- 在油气、化工、采矿、汽车、航空、船舶、机械、冶金等行业开发新老客户；
- 直销及技术支持、会面及演示；
- 准备、翻译、本地化及对接合同、技术规格书、招标文件、目录册、全球网站及杂志文章；
- 根据技术参数选型；
- 内部采购、进出口贸易、物流、货物收发及非标准问题解决；
- 全局 CRM 系统管理与培训，1C 系统支持；
- 参展、培训及研讨会。

2007 — 2008 | Uponor Rus (Uponor, Finland)

职位：关键客户经理

- 拜访关键客户区域办事处（逾30座城市），出差占比高达90%；
组织品牌在当地仓库的布局；
- 统筹 Uponor 区域代表与关键客户的工作；
- 为设计院及施工单位准备并举办研讨会及演示；
- 为关键客户销售人员进行产品培训；
- 供暖、供水及排水系统的热力与水力计算；
- 关键渠道战略销售规划；
- CRM（1C）数据管理、报告及分析预测。

2000 — 2007 | Sumitomo Corporation (Japan) | 莫斯科代表处

职位：管材部专员 / 高级专员

- 处理长周期项目：油气及输配管线用管材、金属型材、油气重机及能源设备及材料；
- 拓展日系关联企业在俄及海外的客户及新项目并出差；
- 合同及招标文件的准备、翻译及对接；
- 进出口贸易、合同模式及物流链研发；
- 设备供货、安装及调试的组织及现场监理，交钥匙项目；
- 材料及设备的国家及行业认证。

教育背景

1995–2000 | I.M. Gubkin Russian State University of Oil and Gas (Россия, Москва)

专业：管道运输系统设计、建造与运行

学位：工程师

2022 | Plekhanov Russian University of Economics (Россия, Москва)

职业进修课程：采购执行、控制与管理

2023 | "IT" LLC (Россия, Москва)

职业进修课程：IT 项目商业加速器"IT АКсель"——数字化转型条件下的业务流程管理

培训证书

2005 | 管道建设与防护技术 | 德国

2006 | 海底及地下干线检测 | 法国/挪威

2007 | 工业及民用塑料管道系统 | 瑞士

2008 | 民用建筑工程塑料管道 | 莫斯科

2011 | 橡胶金属密封件 | 英国

2011 | 注塑成型 | 捷克

2011 | 工业密封材料技术 | 丹麦

2012 | 项目管理及新品研发 | 德国

2014 | 离心机械分离设备 | 德国

2016 | 离心泵及相关泵类技术培训 | 瑞士

2017 | Value Selling (SPIN) 销售培训 | 丹麦

2017 | 移动液压动力系统及组件 | 丹麦/斯洛伐克/德国

2017 | 销售会议及实操培训 | 德国

2019–2021 | 在线会议、培训及研讨会 | 欧洲、美国

2024 | 各行业泵类设备 | 莫斯科

专业技能

- 项目团队管理经验；
- 销售、商务拓展、进出口贸易、项目管理、关键客户运营、研究、新品研发及现有产品支持、远程办公的实战经验；
- 销售策略制定、预测、分析、定价；
- 丰富的设备供货、安装、维护及维修（包含外籍技术人员）的组织与协调经验；
- CRM、ERP、CMS 系统的协调、设置、结构化及报表管理经验；
- 计算机精通（Windows；Outlook、Word、Excel、PowerPoint、Adobe Acrobat、CAD 等）；
- 英语——流利（通用、技术、商务书信）；
- B/C 类驾照，私家车。

个人与职业特质

沟通力强、目标导向、守信、真诚、果断、不冲突、灵活、得体、积极主动、具说服力、稳重、乐观、守时、积极向上，不惧挑战。DISC 评估结果为 S 型。分析能力强，系统性解决问题，技术素养好，见识广博，学习意愿强、学习能力高。