ИСЛАМ СЕИТОВ

Языки: Английский (C1 Fluent) • Русский (Родной) • Казахский (Родной)

Enterprise Account Executive | B2B SaaS, Кибербезопасность и AI

Global Remote (EU / US / APAC · Deel) • seitov023@gmail.com • +7 (706) 668-99-86 (WhatsApp / Telegram) • linkedin.com/in/islamseitov

$400K Новый ARR	**$1.5M+ Пайплайн**	**120% Квота продаж**	**Циклы 3–15 мес**
40% МАРЖА · FORTINET TIER-1	ХОЛОДНЫЙ B2B АУТБАУНД	19% КОНВЕРСИЯ ИЗ ХОЛОДА	CIO · CISO · ЗАКУПКИ

ПРОФИЛЬ И КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Enterprise Account Executive полного цикла с 6+ годами опыта продаж в кибербезопасности, IT и B2B SaaS. Принёс **$400K нового ARR с валовой маржой 40%** в JK & Partners (ведущий партнёр Fortinet) и выполнил **120% годовой квоты с конверсией 19% из холодного контакта в договор** в Skillbox. Самостоятельно строю холодный пайплайн в Clay, Apollo.io и LinkedIn без ожидания лидов от SDR. В 2025–2026 году спроектировал и вывел в продакшен мультиагентную AI-систему на Python, FastAPI и Docker — свободно обсуждаю API, LLM-маршрутизацию и архитектуру безопасности напрямую с CTO и CISO на первом звонке. Готов к работе сразу (Global Remote / Deel / B2B-контракт).

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И СТЕК

Продажи и закрытие сделок: B2B и B2G продажи полного цикла, холодный аутбаунд, переговоры на уровне C-Level (CIO, CISO, CEO, HRD), MEDDIC и SPIN, согласование SLA и спецификаций, живые продуктовые демо

Стек аутбаунда и CRM: Clay (waterfall-обогащение), Apollo.io, LinkedIn Sales Navigator, Hunter.io, HubSpot CRM, Close, Kommo (amoCRM), Jira, Notion, Slack

Инженерный и ИБ стек: Python, FastAPI, мультиагентная маршрутизация LLM (OpenRouter, Vertex AI), REST API и Webhooks, PostgreSQL / Supabase, Docker Compose, Caddy, Fortinet Network Security (FCF)

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Основатель и архитектор AI-инфраструктуры (R&D) — Stratapp (stratapp.app) **Фев 2025 – Июнь 2026 | Удалённо**

- **Мультиагентный AI-бэкенд:** Самостоятельно разработал и вывел в продакшен мультиагентную B2B-платформу с нуля на Python, FastAPI и OpenRouter/Vertex AI.
- **Инфраструктура и БД:** Развернул полный продакшен-стек на Linux, Docker Compose, PostgreSQL/Supabase, Caddy reverse proxy и мониторинге Sentry/Prometheus.
- **Автоматизация аутбаунда и 50+ аудитов:** Связал REST API, вебхуки, Clay и Apollo.io в единый конвейер обогащения данных и провёл 50+ глубоких технических разборов бизнес-процессов с фаундерами.

Enterprise Account Executive & KAM — JK & Partners (Ведущий партнёр Fortinet) **Окт 2023 – Фев 2025 | Астана**

- **$400K нового ARR (маржа 40%):** Самостоятельно привлёк с холодного рынка и закрыл контракты по кибербезопасности на $400K ARR с сохранением 40% маржи, перевыполняя квартальные планы.
- **Сделки Enterprise и B2G (3–15 мес):** Вёл полный цикл сделок по MEDDIC (до 15 месяцев от первого касания до тендера) с 5+ крупными корпорациями и госсектором на уровне CIO, CISO и закупок.
- **Защита архитектуры и внедрение:** Собирал точные спецификации сетевой безопасности Fortinet без демпинга; координировал пресейл-инженеров от пилота (POC) до запуска в эксплуатацию.

Business Development Manager — Digital Media Holdings (Global AdTech Network) **Авг 2022 – Авг 2023 | Алматы**

- **Запуск 3 зарубежных рынков (250% ROI):** Выстроил с нуля привлечение B2B-партнёров в 3 международных регионах с окупаемостью 250% ROI по моделям CPA и RevShare за 12 месяцев.
- **Партнёрский Deal Desk:** Находил владельцев трафика, согласовывал индивидуальные коммерческие условия и координировал команды аналитики и медиабаинга.

Account Executive / Key Account Manager — Skillbox (Корпоративный EdTech SaaS) **Июль 2021 – Июль 2022 | Алматы**

- **19% конверсия из холода в договор (120% квоты):** Подписал корпоративные B2B-соглашения с 19% холодных компаний (включая Tele2 и 10+ Tier-1 предприятий), выполнив годовой план на 120%.
- **Регулярные закупки ($5K/мес с корпорации):** Перевёл более 50% подписанных партнёров в активных регулярных покупателей (~10 мест/мес со средним чеком $500).

B2B Sales Executive — Zapis Business Systems (Вертикальный B2B SaaS) **Май 2020 – Июль 2021 | Алматы**

- **40+ подключённых компаний и рекорд скорости:** Установил рекорд компании по скорости закрытия первой сделки; провёл 100+ живых демо и лично запустил 40+ B2B-клиентов.

СЕРТИФИКАЦИЯ И ОБРАЗОВАНИЕ

Fortinet Certified Fundamentals in Cybersecurity (FCF) — Fortinet Network Security Institute

КазНУ им. аль-Фараби — Социология и количественная аналитика данных **Алматы, Казахстан**