**GreenData: новый этап развития и масштабирования бизнеса**

**GreenData** — российская ИТ-компания, разработчик импортонезависимой low-code платформы для автоматизации и цифровизации бизнес-процессов. Компания является одним из лидеров рынка low-code решений и входит в топ отечественных платформ по версии Skolkovo и TAdviser *(*[*рейтинг*](https://lowcode.sk.ru/)*).*

В условиях активного развития и расширения присутствия в приоритетных сегментах, компания переходит к следующему этапу — усилению бизнес-функций и подготовке к международной экспансии.

**Усиление команды для масштабирования бизнеса.**

За последние пять лет GreenData показала пятикратный рост выручки, превратившись из интегратора с собственной low-code платформой в полноценного технологического вендора с широким портфелем решений. В настоящее время бизнес-приложения, разработанные на платформе GreenData, используются в 12 из 20 крупнейших банков, а также в промышленном и государственном секторах, ритейл и телеком. Платформа включена в Единый реестр российского ПО и позволяет создавать корпоративные системы любой сложности в кратчайшие сроки.

Сегодня GreenData выстраивает стратегию роста, фокусируясь на активной экспансии компании в новые отрасли, развитии партнерской экосистемы, а также подготовке к выходу на международные рынки.

Чтобы поддержать этот курс, компания усиливает направления продаж и маркетинга за счет управленцев с глубоким отраслевым и цифровым опытом. GreenData объявила о трех стратегически значимых изменениях в руководящем составе коммерческого блока: **Сергей Лебедев** назначен на позицию коммерческого директора (CCO), **Вадим Нисанов** возглавил дирекцию продаж (Head of Sales), а **Юлия Бусоргина** заняла должность директора по маркетингу (CMO). Эти кадровые изменения соответствуют амбициозным целям GreenData по масштабированию бизнеса, расширению отраслевого охвата и укреплению позиций как в России, так и за ее пределами.

**Цель — устойчивое развитие бизнеса.**

**Сергей Лебедев, опытный управленец с 14-летним стажем, присоединился к GreenData в момент активного роста компании, чтобы возглавить блок, отвечающий за коммерческое развитие. За плечами Сергея — работа в международных технологических лидерах: SAP, Oracle, Apple, Gartner, где он выстраивал комплексные B2B-модели бизнеса и развивал стратегические направления в России и EMEA.**

Обширный опыт Сергея охватывает весь цикл построения вендорского бизнеса — от прямых продаж и развития партнерского канала до customer success и go-to-market стратегии. Этот набор компетенций станет важным драйвером для дальнейшего успешного развития GreenData.

До перехода в GreenData он руководил развитием бизнеса в SAP Великобритании, а также возглавлял B2B-направление в Ozon Bank, где внедрил экосистемный подход к управлению клиентами. В его портфолио проекты для таких компаний, как Lloyds, ICBC, ЕБРР, ВТБ, Альфа-Банк, Росгосстрах, КазМунайГаз и другие.

*«GreenData — это технологически зрелая платформа с сильным потенциалом масштабирования. Наша задача* — *усилить коммерческую модель компании, развить партнерскую экосистему и обеспечить выход в новые сегменты. Мы нацелены не просто на рост, а на устойчивое развитие бизнеса, опирающееся на понятную ценность для каждого заказчика»,* — отметил Сергей Лебедев.

**Развитие клиентских отношений внутри действующих клиентов, а также значительный рост портфеля новых клиентов становится одним из приоритетов GreenData в рамках новой фазы роста. За этот вектор в коммерческом блоке теперь отвечает Вадим Нисанов, занявший позицию директора по продажам.**

В новой роли Вадим сосредоточится на трансформации команды продаж: от расширения и внедрения современных стандартов до развития клиентского сервиса и выхода на новые отраслевые сегменты.

Вадим обладает более чем 20-летним опытом в ведущих российских и международных ИТ-компаниях: BSS, IDa Mobile, NEOFLEX, R-Style Softlab, INGENICO, INPAS. Его экспертиза охватывает развитие бизнеса и построение долгосрочных партнерств, прежде всего в финансовом секторе. Он курировал и внедрял решения для Сбербанка, Хоум Кредит Банка, Россельхозбанка, Кредит Европа Банка, Альфа-Банка, ПСБ, Т-Банка, группы «Рольф» и Правительства Москвы.

*«Мы выстраиваем системную архитектуру продаж, где клиентский опыт и индустриальный подход становятся основой для масштабирования. GreenData предлагает рынку зрелый и гибкий продукт, и наша задача — сделать взаимодействие с ним максимально прозрачным, точным и эффективным»,* — подчеркнул Вадим Нисанов.

**Сильный маркетинг — это про системную бизнес-ценность.**

**Юлия Бусоргина обладает более чем 15-летним опытом в области маркетинга, коммуникаций и бренд-менеджмента в ИТ-сфере. В GreenData она будет отвечать за формирование и реализацию долгосрочной маркетинговой стратегии компании, развитие бренда и внешних коммуникаций, а также продвижение продуктов компании.**

Подход Юлии основан на глубокой аналитике, гибкости и ориентации на результат. Она успешно реализовывала масштабные проекты в российских компаниях. В ее профессиональной биографии запуск digital-кампаний, построение маркетинговых отделов с нуля, разработка комплексных стратегий продвижения и кратный рост ключевых метрик эффективности в узнаваемости бренда.

*«Я глубоко убеждена, что сильный маркетинг — это не только про охваты, но и про системную бизнес-ценность. Сегодня GreenData создает востребованные на рынке решения, и наша задача — повысить их узнаваемость и создать коммуникационную повестку, бьющую точно в цель»,* — прокомментировала свое назначение Юлия.