

ПРОГРАММА

1

ДЕНЬ

ЗАЛ АМЕРИКА
BUSINESS STRATEGY

ЗАЛ ЕВРОПА
SALES & MARKETING

09:00		Регистрация	
09:45		Вступительное слово организаторов	
10:00			
Yegor Bugayenko CTO @ Teamed.io, VC @ SeedRamp.com Software Outsourcing, 10 Years Ahead Prediction	Вадим Розов CEO @ UABridge consulting Сейлз культура или как продавать конечным клиентам без агентов и бирж		
10:45			
Александр Орлов Managing partner @ Stratoplan Правила отбора: как отобрать и вырастить хорошего менеджера проекта или команды	Вадим Нарейко COO @ Skywind Tech BY Что нужно клиенту или как продать время PM? Необходимые навыки менеджеров		
11:30		Закрытая встреча с Zhenya Rozinskiy	
Natalia Corobco Country BD Manager Belarus @ Google The Challenge is Digital	Виктория Пужевич Head of Business Development @ Qulix Systems Оптимизация работы отдела продаж и маркетинга с помощью marketing automation tools.		
12:15		Кофебрейк	
12:40		Закрытая встреча с Yegor Bugayenko	
Hugo Messer Remote team Expert, Co Founder @ Ekipa.co Outsourcing in the midmarket: Life outside the mega-deals	Сергей Кузьменко Директор Web and Market @ tut.by Соцсети для IT - помойка или золотая жила?!		
13:25		Lighting Talks	
Андрей Ланкин IT Outsourcing Vendor Manager @ Wargaming Vendors' Scoring: What is your company's pole position?	Короткие доклады по 10 минут на тему продаж и не только: Генналий Колтун, Константин Поповченко		
14:10		Закрытая встреча с Hugo Messer	
Максим Болотов CEO @ INOSTUDIO Упорядочивание хаоса: от идеи клиента до прибыльного бизнеса и партнерства	Дискуссионная панель Best sales&marketing strategies in 2016: Вадим Нарейко, Влад Грамович, Владимир Ничипорович, Виктория Пужевич, Дмитрий Цымбал		
14:55		Обед	
15:45		Закрытая встреча с Oleksiy Skrypnyk	
Solomon Amar President @ AllStars-IT Group Off-shoring to Israel	Алена Шипов Директор @ Школа Владельцев бизнеса Как пройти кризис компаний среднего возраста		
16:30		Дискуссионная панель	
Spinoff - moving from outsourcing to product services: crucial steps: Zhenya Rozinskiy, Максим Осипов, Yuri Bakay, Сергей Атанасов	Роман Рудник & Александр Муравский CEO @ IconDesignLAB.com CEO @ Alconost, Inc Как привозит заказчиков с конференций: участие и спонсорство		
17:15		Кофебрейк	
17:40		Закрытая встреча с Oleksiy Skrypnyk	
Дмитрий Цымбал Owner&CEO Antares Software Group Особенности работы с большими клиентами, или как продать себя крупной компании.	Максим Осипов General Director @ VironIT Путь аутсорсера в продукты или как получить 1 млн долларов на продукты		
18:25		Закрытие дня и неформальное общение	
18:45		Afterparty	

ПРОГРАММА

2

ДЕНЬ

ЗАЛ АМЕРИКА
BUSINESS STRATEGY

ЗАЛ ЕВРОПА
SALES & MARKETING

09:00		Регистрация	
09:45		Вступительное слово организаторов	
10:00			
Сергей Атанасов CEO & Co-Founder @ Lovata Опыт слияния двух сервисных компаний: что надо и что не надо делать	Никита Абросимов CEO @ Sonetico Пост роение экспертизы на примере Machine Learning: Educational Data Mining		
10:45			
Валерий Цепкало Директор администрации @ Парк высоких технологий Формирование и развитие ИТ-кластера в Беларуси	Александр Бондарь & Анастасия Малахова Partner & Advocate @ SBH Law Office Получение доходов от рудниками и владельцами ИТ-компаний: возможности, налогообложение, риски.		
11:30		Дискуссионная панель	
Government and business interaction. Bringing IT Belarus to new horizons: Максим Болотов, Иван Левченко, Андрей Ланкин, Oleksiy Skrypnyk	Александр Кондратович Director @ СТЭП Мастер класс по переговорам в IT		
12:15		Кофебрейк	
12:40		Закрытая встреча с Ильей Казимировским	
Zhenya Rozinskiy Principal Consultant @ Mirigos, Inc. 10 mistakes in selling your services in US and beyond	Игорь Поникарчик CMO/Head of mobile unit @ OU Bamboo Group CRM - как эффективно использовать в продажах на примере HubSpot		
13:25		Philip Davidson & Ben Hornback Co-founder/coach & Board member/coach Speech Masters Present IT right: public speaking workshop	
14:10		Закрытая встреча с Solomon Amar	
Yuri Bakay CEO @ MindCruncher LLC Выход на новый уровень: Открытие компании и маркетинг в США	Дискуссионная панель How to plan sales in IT company: Вадим Розов, Максим Болотов, Никита Абросимов, Владимир Ничипорович		
14:55		Обед	
15:45		Закрытая встреча с Oleksiy Skrypnyk	
Илья Казимировский Director of Engineering @ Work Fusion Кейс: как технологии победили 19 конкурентов для подписания контракта с крупнейшим банком мира	Влад Грамович CMO @ ITS Partner, LLC Не будь боди-шопом: как продавать по \$40		
16:30		Дискуссионная панель	
Владимир Ничипорович Commercial Director @ Andersen Как за год освоить западный рынок с нуля	Андрей Степенко Process Architect @ Netcracker Производственное планирование для решения проблем		
17:15		Кофебрейк	
17:40		Закрытая встреча с Oleksiy Skrypnyk	
Dov Nimratz PM @ Intellias Управление разработкой программного продукта на основе рисков	Алексей Граков CEO @ VironIT Тренды outsourcing отрасли в Беларуси		
18:25		Закрытие дня и неформальное общение	

Скачайте приложение и будьте в курсе всех событий конференции:

iOS

ищите в App Store
«Outsource people»

android

