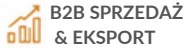




NIKOLAI PIROGOV

MARKET ENTRY | BUSINESS DEVELOPMENT | EXPORT

CENTRAL ASIA & EMERGING MARKETS



KONTAKT

+48-451-654-225

agrinapl@gmail.com

Wrocław

WYKSZTAŁCENIE

- Prawo
- Ekonomia i podatki
- Studia doktoranckie w zakresie ekonomii i podatków (ukończony program, bez obrony rozprawy)

KOMPETENCJE

- Rozwój biznesu
- Sprzedaż B2B
- Eksport i rynki zagraniczne
- Wejście na nowe rynki
- Negocjacje handlowe
- Budowa kanałów sprzedaży
- Zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami i partnerami
- Projekty infrastrukturalne i przemysłowe
- Budowanie sieci kontaktów biznesowych

JĘZYKI

- Rosyjski (ojczysty)
- Polski (B2)
- Angielski (komunikatywny)

DODATKOWE INFORMACJE

- Prawo stałego pobytu w Polsce
- Prawo jazdy kat. B
- Gotowość do podróży służbowych

O MNIE

Pomagam firmom w rozwoju sprzedaży B2B i wejściu na nowe rynki – szczególnie tam, gdzie kluczowe jest zbudowanie relacji, struktur i pierwszych realnych kontraktów.

Specjalizuję się w sektorze przemysłowym i budowlanym. Łączę doświadczenie operacyjne z praktycznym dostępem do rynków Azji Centralnej.

Moja rola to przejście od strategii do działania: identyfikuję możliwości, znajduję partnerów, otwieram kanały sprzedaży i dowożę pierwsze transakcje.

WYBRANE REZULTATY (Q1 2026):

Energetyka: Kontrakt na dostawę agregatów gazowo-tłokowych Wichai do Kirgistanu – 3,8 mln PLN. Ustanowienie oficjalnego przedstawicielstwa marki w Kirgistanie .

Materiały budowlane: Ekskluzywna umowa między partnerami z Kazachstanu i Uzbekistanu + kontrakt na dostawę 30 000 m³ betonu komórkowego do Kirgistanu – 7,9 mln PLN.

łącznie: 11,7 mln PLN zamkniętych kontraktów w 8 tygodni.

CO ROBIĘ

Identyfikuję rynki, klientów i partnerów	Buduję kanały sprzedaży i dystrybucji	Prowadzę negocjacje i zamykam pierwsze kontrakty	Wchodzę na nowe rynki i rozwijam ekspansję	Tworzę wartość i skaluję sprzedaż
--	---------------------------------------	--	--	-----------------------------------

DOŚWIADCZENIE I OBSZARY EKSPERTYZY

- 16+ lat doświadczenia w B2B, budownictwie i przemyśle
- Realizacja projektów inwestycyjnych o wartości powyżej 60 mln PLN
- Rozwój i zarządzanie strukturami biznesowymi (do 120 osób)
- Ekspansja na rynki: Kazachstan, Uzbekistan, Kirgistan
- Budowa sieci partnerów i dystrybutorów za granicą
- Negocjacje handlowe i inwestycyjne na poziomie międzynarodowym
- Organizacja międzynarodowych projektów i wydarzeń biznesowych



OSIĄGNIĘCIA

- Budowa i rozwój grupy spółek (wiele branż)
- Projekty inwestycyjne o wartości powyżej 60 mln PLN
- Rozwój sprzedaży zagranicznej w nowych regionach
- Sieć kontaktów biznesowych w Azji Centralnej
- Wydarzenia biznesowe i networking (500+ uczestników!)

MODEL WSPÓŁPRACY

PROJEKTY ROZWOJU RYNKÓW Wejście na nowe rynki pozyskanie klientów i partnerów	ROZWÓJ EKSPORTU Budowa kanałów sprzedaży, dystrybucja i ekspansja	WSPARCIE BIZNESU Negocjacje, relacje B2B, strategia i wdrożenia
---	---	---

MODEL: PROJEKTOWY / RETAINER / SUCCESS FEE

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO)).