



12+

ЕЛЕНА СОЛОВЬЕВА

МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

ВСЕ ТОНКОСТИ И СЕКРЕТЫ
ПРОФЕССИИ

Елена Соловьёва
Менеджер по развитию
бизнеса. Все тонкости
и секреты профессии

<https://litres.ru/74247142>

ISBN 9785007028738

Аннотация

Это человек, который определяет, куда компания будет двигаться, какие рынки осваивать, какие продукты развивать, как выстраивать долгосрочные отношения с ключевыми игроками.

Это связующее звено между стратегией и результатом, между внутренними возможностями компании и внешними возможностями рынка.

Содержание

Менеджер по развитию бизнеса: Все тонкости и секреты профессии	5
Глава 1. Основы профессии менеджера по развитию бизнеса	8
Глава 2. Ключевые навыки и компетенции	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

**Менеджер по
развитию бизнеса
Все тонкости и
секреты профессии**

Елена Соловьева

© Елена Соловьева, 2026

ISBN 978-5-0070-2873-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Менеджер по развитию бизнеса: Все тонкости и секреты профессии

Определение роли менеджера по развитию бизнеса звучит просто, но за этой простотой скрывается одна из самых сложных, многогранных и стратегически важных позиций в современной компании. Менеджер по развитию бизнеса — это не просто сотрудник, который приносит клиентов. Это человек, который определяет, куда компания будет двигаться, какие рынки осваивать, с кем партнерствовать, какие продукты развивать, как выстраивать долгосрочные отношения с ключевыми игроками. Это связующее звено между стратегией и результатом, между внутренними возможностями компании и внешними возможностями рынка.

Значимость этой профессии в современном бизнесе трудно переоценить. В эпоху высокой конкуренции, быстрых технологических изменений, глобализации и одновременно регионализации, компаниям нужны не просто продавцы, которые могут закрыть сделку. Им нужны стратеги, которые видят картину целиком, аналитики, которые понимают тренды, дипломаты, которые выстраивают партнерства, лидеры, которые ведут за собой команды. Менеджер по развитию бизнеса сочетает в себе все эти роли. Он не просто реагирует на

то, что происходит на рынке, он формирует будущее своей компании.

Цели и структура этой книги — дать полное, системное представление о профессии менеджера по развитию бизнеса. Для тех, кто только входит в эту профессию, книга станет путеводителем по компетенциям, инструментам и вызовам. Для тех, кто уже работает в этой сфере, книга поможет систематизировать знания, увидеть новые подходы, найти ответы на сложные вопросы. Книга построена так, чтобы провести читателя через все ключевые аспекты работы: от основ профессии и необходимых навыков до практических инструментов исследования рынка, разработки стратегий, управления отношениями, работы с командой, использования технологий, оценки эффективности и преодоления профессиональных вызовов.



Глава 1. Основы профессии менеджера по развитию бизнеса

История и эволюция роли менеджера по развитию бизнеса отражает развитие самого бизнеса. В середине двадцатого века, когда рынки были более стабильными, а конкуренция — менее жесткой, функции развития бизнеса часто распределялись между отделами продаж и маркетинга. Продавцы продавали то, что уже было создано. Маркетологи изучали потребности и продвигали продукты. Но по мере усложнения бизнеса, появления новых технологий, глобализации рынков, стало очевидно, что нужна роль, которая находится на стыке продаж, маркетинга, стратегии, инноваций и партнерских отношений.

В 1980-1990-е годы, с ростом корпораций и усложнением бизнес-структур, позиция менеджера по развитию бизнеса начала выделяться как самостоятельная. Изначально это были люди, которые занимались слияниями и поглощениями, поиском новых рынков, выходом на международную арену. Позже, с развитием технологического сектора и стартап-культуры, роль трансформировалась, включив в себя поиск стратегических партнерств, развитие экосистем, работу с инвесторами. Сегодня менеджер по развитию бизнеса

— это одна из ключевых фигур в любой компании, которая стремится расти и развиваться.

Основные обязанности и задачи менеджера по развитию бизнеса могут варьироваться в зависимости от отрасли, размера компании, стадии ее развития. Но есть ядро, которое остается неизменным. Это исследование рынка и анализ конкурентов: понимание того, что происходит в отрасли, кто основные игроки, какие есть тренды, какие есть возможности и угрозы. Это разработка стратегий роста: определение того, куда компания будет двигаться, какие сегменты осваивать, какие продукты развивать, какие партнерства выстраивать. Это поиск и привлечение партнеров и клиентов: установление контактов, ведение переговоров, заключение сделок. Это управление проектами и командой: координация усилий разных отделов, обеспечение выполнения планов. Это анализ результатов и корректировка стратегий: отслеживание ключевых показателей, оценка эффективности, внесение изменений.

Различия между менеджером по развитию бизнеса и другими профессионалами в области продаж и маркетинга принципиальны. Менеджер по продажам фокусируется на конкретных сделках, на выполнении плана продаж, на работе с текущими клиентами. Его горизонт планирования — месяц, квартал, год. Менеджер по развитию бизнеса смотрит

далее. Он думает о том, какие рынки будут перспективны через три-пять лет, какие партнерства нужно выстроить уже сейчас, чтобы через год они принесли результат. Он не закрывает сделки в классическом понимании, он создает условия, в которых сделки будут закрываться. Он работает не с конечными клиентами, а с ключевыми партнерами, с экосистемой. Маркетолог фокусируется на продвижении продукта, на коммуникации с целевой аудиторией, на формировании спроса. Менеджер по развитию бизнеса работает на стыке стратегии, продукта, продаж и маркетинга. Он не заменяет их, но связывает воедино, обеспечивая, чтобы все части двигались в одном направлении.

Глава 2. Ключевые навыки и компетенции

Профессия менеджера по развитию бизнеса требует уникального набора навыков, которые на первый взгляд могут казаться противоречивыми. Это одновременно и стратег, и тактик. И аналитик, и креативщик. И жесткий переговорщик, и чуткий дипломат. И лидер, и командный игрок. Сочетать эти качества в одном человеке непросто, но именно это сочетание делает профессию такой интересной и такой востребованной.

Коммуникационные навыки стоят на первом месте, и не случайно. Менеджер по развитию бизнеса постоянно общается с разными аудиториями: с потенциальными партнерами, с существующими клиентами, с инвесторами, с руководством компании, с коллегами из разных отделов. И для каждой аудитории нужен свой язык, свой тон, свои аргументы. С партнерами нужно говорить о выгодах сотрудничества, о синергии, о долгосрочных перспективах. С руководством — о стратегии, о рисках, о ресурсах. С коллегами — о задачах, сроках, ответственности. Умение переключаться между этими ролями, говорить ясно, убедительно, честно — это база. Без этого невозможно выстроить доверие, а без доверия

невозможно развитие.

Навыки анализа и стратегического мышления позволяют менеджеру по развитию бизнеса видеть картину целиком, не теряясь в деталях, но и не упуская важных нюансов. Он должен уметь собирать и обрабатывать большие объемы информации: данные о рынке, о конкурентах, о клиентах, о технологиях. Он должен уметь выделять главное, видеть тренды, прогнозировать развитие ситуации. И на основе этого анализа формулировать стратегические цели, определять приоритеты, выбирать пути движения. Стратегическое мышление — это не врожденный дар, это навык, который развивается через практику, через постоянное задавание вопросов: что произойдет, если мы выберем этот путь? Какие есть альтернативы? Какие риски? Какие возможности?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.