

Менеджер по продажам

Bărbat, 32 ani, superioare studii.



Datele de contact ale candidatului sunt contra cost. Detalii aici: <http://www.rabota.md/cv/>

Salariu	15000 MDL
Program de lucru	Full-time
Vadul lui Vodă	Vadul lui Vodă
Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu

Experiența de munca

6 ani și 7 luni

august 2021 - octombrie
2022
1 an și 1 luna

Менеджер по продажам

Прима-Информ, ООО
(Москва), Securitate, servicii pază

- Звонки по действующей базе.
- Проведение онлайн презентаций.
- Работа над увеличением продаж и их планирование.
- Изучение рынка конкурентов.
- Контроль пролонгации клиентов и продажа дополнительных ресурсов.
- Заполнение еженедельных отчетов.
- Ведение базы клиентов.
- Работа с документами

Skills:

- Планирование эффективности проведенных презентаций.
- Опыт работы в CRM Prima-Inform, Thunderbird, а также с сайтами ФНС, Росреестр, Кадарбитр.

Достижения:

- Вышел на главного руководителя службы безопасности ПАО Лукойл, звоня по номеру 8-800.(не имея никаких контактов больше)
 - За испытательный срок перевыполнил план продаж.
 - Единственный прошел испытательный срок из 5-ти менеджеров.
- сайт компании: г. Москва, www.prima-inform.ru

octombrie 2020 - august
2021
10 luni

Менеджер по продажам

NETONE
(Москва), IT, Internet

- Москва, www.netone.ru
- Развитие клиентской базы.
 - Проведение личных встреч с клиентами.
 - Выполнение плана продаж по холодным звонкам.
 - Работа над увеличением продаж и их планирование.
 - Сопровождение клиентов и выполнение плана допродаж.

- Выявление потребностей клиента, презентация продукта.
- Заполнение ежедневных отчетов.
- Ведение базы клиентов.
- Работа с документами: кп, счета, договоры, закрывающие документы.

Skills:

- Доверие клиента с первого звонка.
- Умение убеждать клиента.
- Планирование эффективности холодных звонков.
- Опыт работы в AmoCRM, Megaplan и Google таблицы.
- Умение действовать не шаблонно в нестандартных ситуациях.
- Совершенствование навыка продажи клиенту услуги при первоначальном отказе в сотрудничестве.

Достижения:

- Отработка возражений при холодном звонке и выход на ЛПР в 10 случаев из 10, что способствует успешному выполнению плана продаж за месяц.
 - В первый месяц работы увеличил количество активных клиентов на 10%.
 - По истечению первых 3-х месяцев единственный в команде получил бонус за лучшие продажи.
 - Перевыполнение плана продаж за квартал. Получение Супер бонуса.
- сайт компании: г. Москва, www.netone.ru

ianuarie 2019 - septembrie
2020

1 an și 8 luni

Торговый представитель

Сальниковъ

(Новосибирск), Industrie, producție

Торговый представитель

- Организация продаж на закрепленной территории.
- Сопровождение клиентов.
- Обеспечение максимальной реализации продукции по каждой группе товаров.
- Анализ и планирование товарных запасов.
- Активное продвижение нового ассортимента.
- Выкладка товара по планограмме.
- Предоставление отчетов о проделанной работе.
- Контроль дебиторской задолженности.
- Наставничество менеджеров.

Skills:

- Работа в сфере розничной торговли.
- Аналитический навык.
- Планирование и тайм-менеджмент.
- Взыскание дебиторской задолженности.
- Продажи товаров.
- Переговоры с ЛПР.
- Личные встречи с ЛПР.
- Обучение продажам.
- Опыт работы в Napoleon.

Достижения:

- Увеличение базы клиентов на 75% за первые 5 месяцев работы.
- За одни сутки увеличил количество клиентов на 20% (Подписание договора, подключение и отгрузка товара).
- Открытие новой территории для поставки продукции, что способствовало увеличению прибыли на 42%.
- Регулярное выполнение планов продаж на 120-150% в течение всего периода работы.
- Показал лучший результат по продажам в 3 квартале 2019 года - общая сумма сделок превысила аналогичные плановые показатели за прошлые периоды более чем на 25%. Получил крупную бытовую технику в качестве нематериальной мотивации.

сайт компании: г. Новосибирск pelmeni-salnikov.ru

noiembrie 2016 - decembrie
2018
2 ani

Менеджер по работе с корпоративными клиентами

Мебельное Объединение "РОСТ"

(Новосибирск), Construcții, imobile

- Построение переговоров с клиентами B2B и B2C.
- Контроль качества грузоперевозок.
- Ведение переговоров с клиентами.
- Оперативное обслуживание клиентов.
- Поиск новых клиентов путем холодного обзвона.
- Решение сложных задач логистики.
- Ведение графика поставок.
- Составление отчетности за период проделанной работы.
- Оформление договоров, сбор документов.
- Контроль своевременного погашения дебиторской задолженности.
- Выезд в командировки на личные встречи с клиентами.
- Выполнение личного плана продаж.

Skills:

- Управление мотивацией клиента.
- Работа с возражениями.
- Опыт работы с первичной бухгалтерией.
- Создание и проведение презентаций MS Power Point.
- 1С - продвинутый пользователь.
- Продажи в B2B.

Достижения:

- Ежемесячное увеличение отгрузки товара на 15-25%.
- После трех месяцев работы - перевод в сегмент продаж с VIP-клиентами.
- Увеличение базы сопровождаемых компаний на 115% за 2017 год.
- За 2018 год привел клиентов категории VIP на 35%, по сравнению с другими менеджерами
- Регулярное перевыполнение плана по разным показателем, награждался дополнительной денежной премией.

сайт компании: г. Новосибирск mebelrost.ru

septembrie 2014 -
septembrie 2015
1 an

Продавец-консультант

TELE2 Россия

(Новосибирск), Telecomunicații

- Консультация покупателей по вопросам ассортимента, наличия и количества товара, предлагаемого клиенту, сроках поставки, информации о производителях, технологии производства, области применения и прочих технических вопросах;
- Продажа товара, проверяя соответствие модели и цвета, указанных на упаковке, с данными в накладной; соответствие IMEI телефона и указанного на упаковке;
- Взаимодействие с посетителями розничной торговой точки с целью осуществления продаж услуг операторов;
- Взаимодействие с покупателями по вопросам возврата товара;
- Оформление кредита на запрашиваемый покупателем товар в соответствии с требованиями банков;
- Выполнения плана продаж, установленного руководителем отдела продаж;
- Следование корпоративным нормам и ценностям в отношении взаимодействия с клиентами, руководством, коллегами;
- Совершенствование своей профессиональной компетентности путем повышения квалификации.

Skills:

- Навык работы с возражениями.

- Коммуникативный навык.
- Знание основных принципов розничной торговли торговли.
- Продажи в B2C.
- Технологии продаж.
- Работа в команде.
- Выявление потребности покупателя и предложение лучшего варианта.
- MS Office

Достижения:

- За четвертый квартал 2014 года перевыполнил план продаж на 15%, в последующие - на 20- 55%.

сайт компании: г. Новосибирск www.ru.tele2.ru/

Education

Studii superioare

până în 2014

Новосибирская государственная академия водного транспорта,
Электромеханический
Эксплуатация перегрузочного оборудования портов и транспортных терминалов

Competente-cheie

Мои ключевые навыки указаны в каждом месте работы.

Competente lingvistice

Rusa	Materna
Romana	Nu cunosc
Engleza	Elementar

Informații suplimentare

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetățenie	Rusia
Permis de conducere	B
Despre mine	<p>Увлекаюсь музыкой, пою и играю на акустической и бас гитаре. Закончил музыкальную школу по инструменту балалайка с красным дипломом. Также был участником музыкальной группы. Люблю путешествовать. Занимался волейболом (около 6 лет). Читаю много книг по психологии и саморазвитии. Также проходил различные тренинги , в том числе в компании: Сальников и МО Рост</p> <p>по активным продажам, работы с возражениями и переговорам.</p>