

## Менеджер по продажам

Мужчина, 32 года, высшее образование.



Контактные данные соискателя доступны только на платной основе. Подробнее по ссылке: <http://www.rabota.md/cv/>

|                |                       |
|----------------|-----------------------|
| Зарплата       | 15000 MDL             |
| График работы  | Полный рабочий день   |
| Вадул-луй-Водэ | Вадул-луй-Водэ        |
| Командировки   | готов к командировкам |

### Опыт работы

6 лет и 7 месяцев

август 2021 - октябрь 2022  
1 год и 1 месяц

#### Менеджер по продажам

**Прима-Информ, ООО**  
(Москва), Безопасность, службы охраны

- 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](http://www.prima-inform.ru)

октябрь 2020 - август 2021  
10 месяцев

#### Менеджер по продажам

**NETONE**  
(Москва), IT, Интернет

Москва, [www.netone.ru](http://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](http://www.netone.ru)

январь 2019 - сентябрь  
2020

1 год и 8 месяцев

## Торговый представитель

### Сальниковъ

(Новосибирск), Промышленность, производство

#### 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 плануграмме.
- 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](http://pelmeni-salnikov.ru)

ноябрь 2016 - декабрь 2018  
2 года

## Менеджер по работе с корпоративными клиентами

### Мебельное Объединение "РОСТ"

(Новосибирск), Строительство, недвижимость

- 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 показателям, награждался дополнительной денежной премией.

сайт компании: г. Новосибирск mebelrost.ru

сентябрь 2014 - сентябрь  
2015  
1 год

## Продавец-консультант

### TELE2 Россия

(Новосибирск), Телекоммуникации и связь

- 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.

- 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/](http://www.ru.tele2.ru/)

## Образование

## Высшее образование

по 2014

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

## Ключевые навыки

Мои ключевые навыки указаны в каждом месте работы.

## Владение языками

|            |         |
|------------|---------|
| Русский    | Родной  |
| Румынский  | Не знаю |
| Английский | Базовый |

## Дополнительная информация

|                    |                       |
|--------------------|-----------------------|
| Командировки       | готов к командировкам |
| Гражданство        | Россия                |
| Водительские права | В                     |

О себе

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 по активным продажам, работы с возражениями и переговорам.