



33 ani
 Masculin
 Vadul lui Vodă
 15 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Nu cunosc
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Менеджер по продажам

Despre mine

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.

Мои ключевые навыки указаны в каждом месте работы.

Experiența profesională

Менеджер по продажам · Прима-Информ, ООО · Москва

August 2021 - Octombrie 2022 · 1 an 2 luni

- 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

Менеджер по продажам · NETONE · Москва

Octombrie 2020 - August 2021 · 11 luni

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

Торговый представитель · Сальниковъ · Новосибирск

Ianuarie 2019 - Septembrie 2020 · 1 an 9 luni

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

Менеджер по работе с корпоративными клиентами · Мебельное Объединение "РОСТ" · Новосибирск

Noiembrie 2016 - Decembrie 2018 · 2 ani 1 lună

- 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

Продавец-консультант · TELE2 Россия · Новосибирск

Septembrie 2014 - Septembrie 2015 · 1 an 1 lună

- 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/

Studii: Superioare

Новосибирская государственная академия водного транспорта

Absolvit în: 2014

Facultatea: Электромеханический

Specialitatea: Эксплуатация перегрузочного оборудования портов и транспортных терминалов