



# Верхогляд Константин Анатолевич

Мужчина, 37 лет, родился 27 января 1984

+7 (926) 9707115

halfork@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Проживает: Химки

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к редким командировкам

## Желаемая должность и зарплата

**Head of Sales, Team Leader, Руководитель отдела продаж**

**160 000**

Высший менеджмент

руб.

• Продажи

Занятость: полная занятость

График работы: удаленная работа, гибкий график, полный день

Желательное время в пути до работы: не более часа

## Опыт работы — 15 лет 9 месяцев

Июль 2020 —  
настоящее время  
1 год 3 месяца

### Broniboy

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

#### Руководитель отдела продаж

Broniboy -- сервис доставки готовой еды из ресторанов, продуктов из магазинов, лекарств и цветов силами собственной логистики.

- Построил отдел продаж с «0»
- Разработал техническую документацию
- Описал правила работы в отделе
- Внедрил систему онбординга самозанятых
- Внедрил CRM систему
- Нанимал и обучал менеджеров отдела продаж.
- Разработал и внедрил систему мотивации для отдела продаж.
- Подключал к сервису ключевых партнеров, проводил переговоры и встречи с первыми лицами компаний.
- Анализировал подключаемые рынки, занимался квалификацией заведений.

Основные достижения:

- За время работы подключил 4 города. Нижний Новгород, Казань, Екатеринбург и Москва. На момент начала работы в компании были запущены 2 города Краснодар и Ростов-на Дону.
- В сжатые сроки, за один месяц, запустил Москву. К моменту запуска на платформе было более 100 заведений. Все партнеры являются брендовыми заведениями известных рестораторов как Новиков, Раппопорт, Перельман и т.д.
- Упаковал блок отдела продаж в рамках развития фрэнчайзи бизнеса. Описал процессы команды в сценарии и правила.
- Объединил и наладил работу отдела продаж и отдела контента в единый процесс. Внедрил стандарты ведения сделки.

За время работы GMV компании увеличился в 2.3 раза за счет открытия новых городов и развития действующих партнеров.

Чистая прибыль увеличилась в 1.9 раз

Октябрь 2018 —  
Июнь 2020  
1 год 9 месяцев

## Яндекс.Еда

Москва, [www.eda.yandex](http://www.eda.yandex)

### Руководитель группы по привлечению партнеров (Team Leader)

- Подбирал и нанимал новых людей, обучал и адаптировал новых членов команды.
  - Контролировал выполнение плановых показателей участников команды. Команда 7 человек.
  - Повышал эффективность работы команды.
  - Разрабатывал и внедрял систему мотивации для команды.
  - Контролировал воронку продаж.
  - Подключал к сервису ключевых партнеров, проводил переговоры и встречи с первыми лицами компаний. В том числе с региональными партнерами, в странах СНГ.
  - Анализировал ресторанный рынок в новых городах присутствия сервиса.
- SWOT анализ конкурирующих сервисов, определение сильных/слабых сторон, определение точек роста и преимущества сервиса. Определение лидеров ресторанного рынка.
- Кроссфункциональное взаимодействия с смежными департаментами (Маркетинга, Операционный отдел, Поддержка, Продукт)

#### Основные достижения:

- Стабилизировал работу команды. Принял демотивированную команду, закрывшую по итогам месяца план на 20%. После первого месяца совместной работы общекомандный таргет был выполнен на 95%.
  - Подключил к сервису Яндекс.Еда сеть “Крошка-Картошка”, которая за первый год работы вошла в ТОП 15 по количеству заказов.
- Эксклюзивно подключил Санкт-Петербургскую сеть доставки еды “Готово”. От момента первых переговоров, до размещения партнера на платформе прошло меньше месяца.
- Снял с эксклюзивного размещения у Delivery Club сеть бургерных “BB Burgers” и холдинг “Italy Group”.
- За год было подключено более 4200 ресторанов. Среднее значение выполнения плана за последний год 122%
  - Участвовал в запуске сервиса в Казахстане. Отвечал за привлечение ресторанов.
- В первый день работы сервиса в Алматы было включено более 150 ресторанов, в Нур-Султане более 80 ресторанов. Данные показатели входят в ТОП 5 по старту первого дня. (Важно для PR и Логистики, показывает степень проработанности перед запуском)
- Вырастил руководителя. В рамках оптимизации команды, принял на работу менеджера, который впоследствии стал руководителем группы по привлечению партнеров.

Февраль 2018 —  
Октябрь 2018  
9 месяцев

## Яндекс.Еда

Москва, [www.eda.yandex](http://www.eda.yandex)

### Менеджер по работе с партнерами

- Переводил партнеров Uber Eats и FoodFox в Яндекс.Еду с изменением коммерческих условий (повышал комиссию).
- Участвовал в экспансии сервиса в регионы РФ. Открывал новые города для доставки как курьерами сервиса, так и курьерами ресторана.
- Подключал лидеров рынка в новых гео.

#### Основные достижения

- За 5 месяцев открыл 4 города: Пермь, Челябинск, Ижевск и Белгород.
- Работал над созданием новой мотивации.

- Создал инструкцию для адаптации для новых сотрудников отдела привлечения партнеров.

Август 2017 —  
Февраль 2018  
7 месяцев

## UBER Eats

Россия, [www.ubereats.com](http://www.ubereats.com)

### Менеджер по работе с партнерами

- Формирование воронки продаж.
- Активный поиск новых партнеров.
- Выход на ЛПР, проведение презентации, при необходимости встреча.
- Развитие действующих партнёров (проведение совместных акций, включение всех концепций в портфеле холдинга).

#### Основные достижения

- Среднее выполнение плана 109%
- Подключил лидеров рынка (Black Star Burger, Андерсон, Шоколадница)

Февраль 2017 —  
Июнь 2017  
5 месяцев

## Антэк, производственная компания

Красногорск, [antech.ru](http://antech.ru)

### Менеджер по продажам в отделе развития

- Налаживал работу нового "Инновационного отдела" в компании.
- Искал новых партнеров, подписывал договоры и проводил презентации.
- Находил лидеров рынка и развивал партнерские программы.
- Разрабатывал стратегию привлечения новых клиентов.
- Общался с клиентами и прорабатывал нестандартные запросы.
- Настраивал внутренние процессы компании и взаимодействие между отделами.

Сентябрь 2014 —  
Январь 2017  
2 года 5 месяцев

## Кэрри Эмбер Энтимейтс, дистрибьютор

Химки, [www.ca-int.ru/](http://www.ca-int.ru/)

#### Розничная торговля

- Розничная сеть (парфюмерия, косметика)
- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)
- Интернет-магазин

#### Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (продвижение, оптовая торговля)
- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)

### Старший менеджер по продажам

- Занимался оптовыми продажами
- Анализировал лучшие и худшие продажи, выделял лидеров товарных групп, определял, какие позиции продаются лучше
- Аккаунтинг клиентов (скайп, телефон, почта и пр.), проведение встреч, поддерживал клиентскую базу, повышал лояльность, помогал реализовывать клиентские задачи
- Разрабатывал мероприятия для подключения новых клиентов, планировал холодные звонки, проводил презентации в офисе и на удаленных встречах
- Самостоятельно находил новых крупных клиентов и подписываю их на сотрудничество, подбирал для них оптимальную стратегию продаж
- Анализировал конкурентов, выделял преимущества продукции компании и правильно позиционировал ее для клиентов
- Контролировал своевременность оплаты и дебиторскую задолженность, решал вопрос с задержками
- Полностью подготавливал сопроводительную документацию по заказам

Декабрь 2013 —  
Июнь 2014

## Lë ВАРЕНЬЕ, Кафе

7 месяцев

Химки, [www.le-varenje.ru/](http://www.le-varenje.ru/)

## Менеджер по развитию

- Разрабатывал бизнес-план и участвовал в создании концепции заведения
- Руководил всеми этапами ремонта помещения
- Находил поставщиков и заключал договоры
- Взаимодействовал со всеми надзирающими органами, подготавливал правовую документацию
- Привлекал клиентов, занимался раскруткой, организовывал общественные мероприятия (банкеты, детские праздники)

Октябрь 2012 —  
Декабрь 2013  
1 год 3 месяца

## Музыка в коробке, интернет магазин

Москва, [peninbox.ru/](http://peninbox.ru/)

### Управляющий интернет магазином

- Был руководителем компании по розничной продаже канцелярских товаров
- Занимался развитием сайта
- Искал крупных клиентов, заключал договоры
- Работал с поставщиками
- Отслеживал логистику от поставщика до конечного покупателя

Май 2010 —  
Октябрь 2012  
2 года 6 месяцев

## Хипклуб, Туристическая фирма

Москва, [hipclub.ru/](http://hipclub.ru/)

### Специалист по работе с клиентами, визовый менеджер

- Подбирал и продавал индивидуальные и пакетные туры
- Консультировал клиентов по всем направлениям туризма
- Бронировал всех составляющих тура: авиа, ж/д, визы, проживание, медицинские страховки ;
- Составлял сложные маршруты: отдых+круиз, несколько стран
- Помогал с оформлением виз, развивал визовый отдел внутри компании
- Вел клиента от начала (подбора тура) до возвращения из путешествия (обратная связь)

Октябрь 2009 —  
Июнь 2010  
9 месяцев

## ПАК ТУР, Туристическая фирма

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

### Менеджер визового отдела

- Консультировал агентства
- Оформлял документы для подачи в консульство
- Оформлял групповые визы
- Готовил отчеты
- Работал с визовыми центрами Италии, Нидерландов, Бенелюкса, Норвегии, Швейции, Финляндии, Франции.

Август 2007 —  
Август 2009  
2 года 1 месяц

## НЕВА, туристическая фирма

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

### Специалист визового отдела

- Консультировал агентства
- Оформлял документы для подачи в консульство
- Оформлял групповые визы
- Сдавал в консульство и получал документы
- Готовил отчеты
- Работал с визовыми центрами Греции, Швейцарии, Финляндии, Франции, Испании.

Ноябрь 2006 —  
Август 2007  
10 месяцев

## Амботис тур, туристическая фирма

Москва, [ambotis.travel/](http://ambotis.travel/)

### Специалист визового отдела

Май 2006 —  
Ноябрь 2006  
7 месяцев

- Консультировал агентства
- Оформлял документы для подачи в консульство
- Оформлял групповые и индивидуальные визы
- Сдавал в консульство и получал документы
- Работал со сложными паспортами (отказы)
- Готовил отчеты
- Работал с визовым центром Греции

## Санрайз тур групп, туристическая компания

Россия, [www.sunrise-tour.ru](http://www.sunrise-tour.ru)

Услуги для населения

- Туристические компании

### Менеджер чарторно-визового отдела

- Выписывал авиабилеты, ваучеры, медицинские страховки
- Работал в системе глобального бронирования
- Готовил отчёты
- Формировал тур пакеты
- Готовил документы для подачи в консульство
- Оформлял групповые и индивидуальные визы,
- Сдавал в консульство и получал документы
- Работал с визовым центром Австрии

Январь 2006 —  
Март 2006  
3 месяца

## Атлас - К, туристическая фирма

Кострома

### Менеджер

Практика

Работа с клиентами

Май 2005 —  
Сентябрь 2005  
5 месяцев

## On travel, туристическая фирма

Турция

### Arrival менеджер

«Fly-manager» в аэропорту Турции, г. Анталия.  
Компания «On travel».

## Образование

### Высшее

2006

## Костромской государственный технологический университет, Кострома

Гуманитарный факультет

## Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — B2 — Средне-продвинутый

Навыки

1C: Торговля

MS Excel

MS Word

sealsforce

google sheets

amoCRM

Обучение персонала

Навыки продаж

Подбор персонала

Мотивация персонала

Планирование продаж

Обучение и развитие

B2B Продажи

## Опыт вождения

---

Имеется собственный автомобиль  
Права категории В, С

## Дополнительная информация

---

Обо мне

Хорошо знаком с разными техниками продаж и ведения переговоров, успешно применяю их на практике. Мотивирован на результат и получение прибыли. Мне интересно решать задачи, интересен "вызов". Интересно расти самому и развивать проекты, которые веду.

В работе с клиентами мне нравится решать их задачи, работать с возражениями, выстраивать отношения.

Мне интересны бизнес-процессы и я с удовольствием изучал бы их глубже.

Что касается моих личных качеств: я активный, целеустремленный, легко и быстро нахожу налаживаю контакт с людьми. Катаюсь на сноуборде, велосипеде, занимаюсь боксом. Люблю путешествовать с семьей и друзьями.

## История общения с кандидатом

---

Отклики

Руководитель направления продаж/Head of Sales

20 сентября 2021

Руководитель отдела продаж (B2B)

25 мая 2020