



Григорьев Андрей Павлович

Мужчина, 32 года, родился 29 августа 1989

+7 (917) 5940915 — предпочитаемый способ связи • звонки, WA.
broker4433@mail.ru

Проживает: Москва, м. Нагорная

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по продажам

120 000

руб.

Продажи

- Розничная торговля
- Оптовая торговля
- Управление продажами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 13 лет

Март 2021 —
настоящее время
7 месяцев

Атлас Копко, АО

www.atlascopco.ru

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование и станки для добывающей, энергетической, нефтегазовой и химической отрасли (продвижение, оптовая торговля)
- Оборудование и станки для добывающей, энергетической, нефтегазовой и химической отрасли (монтаж, сервис, ремонт)
- Оборудование и станки для металлургии и металлообработки (продвижение, оптовая торговля)
- Дорожно-строительная техника, сельскохозяйственная и другая спец.техника, оборудование, лифты, погрузочно-разгрузочное, складское оборудование (продвижение, оптовая торговля)
- Дорожно-строительная техника, сельскохозяйственная и другая спец.техника, оборудование, лифты, погрузочно-разгрузочное, складское оборудование (монтаж, сервис, ремонт)

Sales representative

- выполнение плана продаж на закрепленной сети дистрибьютеров.
- развитие дистрибьютерской сети, активный поиск и привлечение к сотрудничеству новых компаний.
- проведение переговоров с первыми лицами компаний.
- проведение презентаций и обучений по продукции.
- организация комплекса мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта по закрепленной зоне ответственности.
- анализ рынка, оценка конкурентной ситуации.
- индивидуальное планирование работы и предоставление отчетности в установленной форме (sales force, c4c, sap)

Январь 2021 —
Март 2021
3 месяца

МРО Техинком

Менеджер по продажам

1. Ведение текущей базы клиентов
2. Поиск новых клиентов
3. Консультирование клиентов, составление коммерческих предложений.
4. Составление презентаций, защита презентаций у клиента.

5. Участие в тендерах и гос. закупках.
6. Выполнение планов продаж (месяц, квартал, год)
7. Отслеживание предложений конкурентов.
8. Работа с дебиторской задолженностью.
9. Заказ техники на заводе.
10. Работа с договорами.
11. Работа с дилерами.
12. Контроль отгрузок техники для клиента, заказ дополнительного оборудования.

Октябрь 2020 —
Январь 2021
4 месяца

Агро-Строительные Технологии

Москва, www.act.su

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование для деревообработки, заготовки леса, целлюлозно-бумажной промышленности (монтаж, сервис, ремонт)
- Дорожно-строительная техника, сельскохозяйственная и другая спец.техника, оборудование, лифты, погрузочно-разгрузочное, складское оборудование (продвижение, оптовая торговля)
- Дорожно-строительная техника, сельскохозяйственная и другая спец.техника, оборудование, лифты, погрузочно-разгрузочное, складское оборудование (монтаж, сервис, ремонт)
- Оборудование для деревообработки, заготовки леса, целлюлозно-бумажной промышленности (продвижение, оптовая торговля)

Сельское хозяйство

- Земледелие, растениеводство, животноводство

Менеджер по продажам ДСТ

1. Ведение текущей базы клиентов
2. Поиск новых клиентов
3. Консультирование клиентов, составление коммерческих предложений.
4. Составление презентаций, защита презентаций у клиента.
5. Участие в тендерах и гос. закупках.
6. Выполнение планов продаж (месяц, квартал, год)
7. Отслеживание предложений конкурентов.
8. Работа с дебиторской задолженностью.
9. Заказ техники на заводе.
10. Работа с договорами.
11. Работа с дилерами.
12. Контроль отгрузок техники для клиента, заказ дополнительного оборудования.

Декабрь 2017 —
Сентябрь 2020
2 года 10 месяцев

ООО "Штилл Форклифттракс"

Россия, STILL.com.ru

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

- Складские услуги
- Транспортно-логистические комплексы, порты (воздушный, водный, железнодорожный)

Территориальный менеджер по продажам

1. Ведение текущей базы клиентов
2. Поиск новых клиентов
3. Консультирование клиентов, составление коммерческих предложений.
4. Составление презентаций, защита презентаций у клиента.
5. Участие в тендерах и гос. закупках.
6. Выполнение планов продаж (месяц, квартал, год)
7. Отслеживание предложений конкурентов.
8. Работа с дебиторской задолженностью.
9. Заказ техники на заводе.
10. Работа с договорами.
11. Работа с дилерами.
12. Контроль отгрузок техники для клиента, заказ дополнительного оборудования.

Июль 2014 —
Сентябрь 2017
3 года 3 месяца

ООО "Компания Автомеханик"

Липецк, avto-mechanic.ru/

Промышленное оборудование, техника, станки и комплектующие

- Оборудование и станки для добывающей, энергетической, нефтегазовой и химической отрасли (продвижение, оптовая торговля)

Менеджер по продажам / руководитель отдела продаж

1. Руководство сбытом продукции компании
2. Разработка ценовой и скидочной политики
3. Организация работы и контроль менеджеров по продажам и торговых представителей
4. Контроль дебиторской и кредиторской задолженности клиентов
5. Продажи оборудования и инструмента для автосервисов и станций технического обслуживания.
6. Продажи оборудования и инструмента для шиномонтажных мастерских и автомоечных комплексов.
7. Продажи компрессорного оборудования и пневматического инструмента для производственных и промышленных организаций.
8. Расширение клиентской базы. Поиск новых клиентов, использующих гаражное оборудование и пневматический инструмент.
9. Подготовка коммерческих предложений и технических обоснований.
10. Работа с возражениями.
11. Техническая консультация клиентов.
12. Демонстрация оборудования на территории клиента.
13. Заключение и сопровождение договоров поставки. Контроль отгрузок.
14. Участие в тематических выставках и product-тренингах.
15. Ведение отчётности.
16. Изучение конкурентов и подготовка сравнений технических характеристик.
17. Работа с заводами - производителями.

Увеличение объемов продаж, расширение штата организации, запуск с нуля производства автохимии, налаживание сбыта продукции, а также открытие магазина в Воронеже.

Октябрь 2009 —
Июль 2014
4 года 10 месяцев

ООО "Восток Групп", ООО "Техцентр Восток"

Липецк, Тех-склад.рф

Руководитель отдела продаж

1. Организация работы компании
2. Подбор технического персонала и административных ресурсов
3. Личное ведение ключевых клиентов компании
4. Составление планов годовых, квартальных и ежемесячных продаж
5. Составление и курирование мотивационных программ для сотрудников компании и программ по стимулированию сбыта для повышения объёмов продаж
6. Решение вопросов, касающихся финансово-экономической и хозяйственной деятельности организации
7. Внедрение программ по повышению квалификации технического персонала
8. Организация участия в крупных тендерах областного значения

Добился подписания договора с X5 RetailGroup на поставку и обслуживание складской техники в Тамбовской, Липецкой, Воронежской и Белгородской областях

Август 2008 —
Октябрь 2009
1 год 3 месяца

ООО "Восток Групп"

Липецк

Менеджер по продажам спецтехники и запасных частей

- 1) Поиск потенциальных клиентов (холодные звонки)
- 2) Ведение коммерческих переговоров
- 3) Обработка заказов клиентов, оформление необходимых документов
- 4) Составление коммерческих предложений
- 5) Контролирование отгрузки продукции клиентам

- 6) Контроль оплаты покупателями техники и запасных частей по заключённым договорам.
- 7) Планирование и отчётность по ежемесячному плану продаж

Образование

Высшее

2011

Липецкий государственный технический университет, Липецк
Факультет инженеров транспорта, Автомобиля и автомобильное хозяйство

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

Планирование продаж Обучение персонала Управление продажами
Управление сотрудниками в регионах Аналитика продаж Развитие продаж
Холодные продажи Ведение переговоров Заключение договоров
Управление работой с ключевыми клиентами Работа на выставках
Поиск и привлечение клиентов Участие в Тендерах
Подготовка коммерческих предложений Холодные звонки
Руководство коллективом Развитие ключевых клиентов

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне

Трудолюбив и исполнитель. Могу найти общий язык с любым человеком и в любой ситуации. Умею ставить цели и добиваться желаемых результатов. Веселый и с хорошим чувством юмора.

История общения с кандидатом

Отклики

Менеджер по продажам

20 сентября 2021

Менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ)

20 сентября 2021

Менеджер по продажам

20 января 2021

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

21 августа 2020

Менеджер по продажам нового оборудования

13 июля 2020

Менеджер по продажам

16 июня 2020

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

26 мая 2020