



# Долгов Антон Анатольевич

Мужчина, 28 лет, родился 3 февраля 1993

+7 (926) 6357345 — предпочитаемый способ связи  
tn1088@yandex.ru

Проживает: Москва, м. Полежаевская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к редким командировкам

## Желаемая должность и зарплата

### Специалист по продажам

120 000

руб.

Продажи

- Прямые продажи
- Управление продажами
- Продажи по телефону, Телемаркетинг

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 6 лет 4 месяца

Март 2021 —  
настоящее время  
6 месяцев

### СберЗдоровье

Москва, [sberhealth.ru/](https://sberhealth.ru/)

Медицина, фармацевтика, аптеки

- Лечебно-профилактические учреждения

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения

### Менеджер по работе с корпоративными клиентами

- Работа в b2b сегменте
- Холодные звонки
- Обход администраторов, выход на ЛПР
- Назначение личных встреч
- Презентация продукта
- Телефонные продажи
- Работа с возражениями
- Заключение сделки
- Выполнение ежемесячного плана продаж

Ноябрь 2019 —  
Февраль 2021  
1 год 4 месяца

### zoon

Москва, [zoon.ru](https://zoon.ru)

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

### Менеджер по работе с клиентами

- Работа в b2b сегменте
- Холодные звонки
- Обход администраторов, выход на ЛПР
- Назначение личных встреч

- Презентация продукта
- Телефонные продажи
- Работа с возражениями
- Заключение сделки
- Выполнение ежемесячного плана продаж

Апрель 2019 —  
Ноябрь 2019  
8 месяцев

## ООО Сириус

Москва

Финансовый сектор

- Управляющая, инвестиционная компания (управление активами)

### Менеджер по продажам услуг

- Работа в b2c сегменте
- Холодные звонки
- Назначение личных встреч
- Презентация продукта
- Телефонные продажи
- Работа с возражениями
- Заключение сделки
- Выполнение ежемесячного плана продаж

Сентябрь 2015 —  
Апрель 2019  
3 года 8 месяцев

## ТЕСТЭКО

Москва, testeco.ru

### Инженер-эколог

Произведение замеров экологических аспектов жилых и промышленных объектов. Составление отчетности по выполненным измерениям. Продажи услуг компании.

Сентябрь 2014 —  
Декабрь 2014  
4 месяца

## Г.И.В.Ц.

Москва

### Менеджер по работе с паспортами объектов

Выполнялась работы по составлению, ведению и работы с паспортами объектов культурного наследия России.

## Образование

### Высшее

2015

## Московский государственный технический университет "МАМИ", Москва

Инженерной экологии, Промышленная защита окружающей среды

## Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — B1 — Средний

Навыки

Управление отношениями с клиентами

Пользователь ПК

Управление продажами

Ведение переговоров

Поиск и привлечение клиентов

Активные продажи

Холодные продажи

Работа с большим объемом информации

Сопровождение клиентов

MS Outlook

Развитие ключевых клиентов

Заключение договоров

Работа в команде

Грамотная речь

Поиск информации в интернет   Прямые продажи   Навыки продаж  
Стрессоустойчивость   MS Office   Коммуникабельность   Многозадачность  
Холодные звонки   B2B Продажи   1С-Битрикс   Организация встреч  
Проведение презентаций   Создание презентационных материалов о компании

## Дополнительная информация

---

### Обо мне

Я являюсь специалистом в области холодных продаж. В этой сфере имею опыт более 5-ти лет. Работаю в одном из ключевых игроков на рынке интернет продвижения организаций - zoop.ru

За это время изучил как инструменты продаж так и методы нахождения общего языка с совершенно разными ЛПР. Постоянное перевыполнение KPI по встречам обуславливает большой опыт ведения переговоров. Всегда довожу начатое до конца и добиваюсь поставленных задач.

Я командный игрок, но при этом имею здоровый конкурентоспособный дух, что позволяет мне всегда оставаться на лидерских позициях.

У меня законченное высшее образование, так же я кандидат технических наук, и имею большой опыт работы в сфере продаж, всё это позволяет мне легко договариваться с людьми. Владею отличными навыками презентации, благодаря чему клиент всегда уверен, что продукт ему необходим.

Меня привлекает компания с идеальной репутацией и большим будущим, а такая компания нуждается в специалисте с высоким уровнем самоорганизации и опытом работы.