



Хромова Саида

Женщина, 29 лет, родилась 13 июля 1995

+7 (911) 2425354 — предпочитаемый способ связи
skmamatu@mail.ru

Проживает: Санкт-Петербург, м. Девяткино
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
Не готова к переезду, готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по работе с клиентами

120 000

₽

Специализации:

- Менеджер по маркетингу, интернет-маркетолог
- Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
- Менеджер по работе с партнерами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 9 лет 9 месяцев

Июнь 2023 —
Апрель 2025
1 год 11 месяцев

Хекля

Санкт-Петербург, www.heklya.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (одежда, обувь, аксессуары)

Товары народного потребления (непищевые)

- Одежда, обувь, аксессуары, текстиль (производство)

Менеджер по работе с клиентами

- Работа с крупными B2B-клиентами (РЖД, Газпром, Газпромнефть, Автобан, Газстройпром, Восток-Сервис Спецкомплект, ГМК «Норильский никель», Россети Центр, РусГазАльянс).
- Проведение переговоров и подготовка коммерческих предложений.
- Ведение полного цикла продаж: от первого контакта до отгрузки и постпродажного сопровождения.
- Разработка индивидуальных программ лояльности для ключевых клиентов.

Сентябрь 2020 —
Май 2023
2 года 9 месяцев

МОБУ "СОШ "Муринский ЦО № 4»

Воспитатель

Воспитание дошкольников.

Ноябрь 2019 —
Сентябрь 2020
11 месяцев

МОБУ "СОШ "Муринский ЦО № 1"

Мурино, murino.siteedu.ru/

Помощник воспитателя

Помощь воспитателю по уходу за детьми.

Январь 2012 —
Август 2015
3 года 8 месяцев

Розничная сеть МТС

job-mts.ru

Розничная торговля

- Розничная сеть (мобильный ритейл)

Телекоммуникации, связь

- Фиксированная связь
- Мобильная связь

Специалист по продажам

Консультация физ. и юр. лиц по вопросам связи, продажи, составление отчетов, работа в 1С.
Работа с претензионными клиентами.

Июнь 2011 —
Декабрь 2011
7 месяцев

Бутик Glenfield

Продавец-консультант

Консультант по обслуживанию клиентов. Прием и выкладка товара.

Образование

Высшее

2020

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, Санкт-Петербург

Коррекционная педагогика , Олигофренопедагогика

Навыки

Знание языков

Русский — Родной
Английский — B1 — Средний

Навыки

Многозадачность Эмоциональный интеллект Развитие продаж
Продажи через дистрибьюторов Деловая коммуникация
Навыки презентации Аналитика продаж работа с текущей базой клиентов
Составление договоров Навыки продаж Деловые переговоры
Подготовка коммерческих предложений
Контроль отгрузки и доставки товара Продажи корпоративным клиентам
Сопровождение сделок B2G продажи B2B Продажи
Умение работать с технической документацией Брендинг Конфликтология

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

Опытный менеджер по продажам с пятилетним стажем, специализирующийся на B2B-сегменте. Подтвержденный опыт в развитии клиентской базы и увеличении среднего чека. Ориентирован на позицию в динамичной компании, где смогу максимально реализовать навыки ведения переговоров на высоком уровне, управления ключевыми клиентами и стратегического планирования продаж.

Ключевые компетенции:

- ✓ Работа с крупными корпоративными заказчиками: успешное сопровождение сделок, подготовка полного пакета документов, управление полным циклом продаж – от первого

контакта до отгрузки и приемки.

- ✓ Сопровождение VIP-клиентов: ведение сложных переговоров, оперативное решение нестандартных задач, обеспечение высококлассной постпродажной поддержки, направленной на долгосрочное сотрудничество.
- ✓ Проведение эффективных презентаций: разработка и проведение презентаций, включая демонстрацию образцов продукции и колористических решений, с учетом индивидуальных потребностей клиента.
- ✓ Контроль исполнения заказов: координация всех этапов выполнения заказа, начиная от согласования технического задания и заканчивая отгрузкой готовой продукции и подписанием акта приемки.
- ✓ Электронный документооборот (ЭДО): владение системами Диадок, СБИС, 1С-ЭДО, обеспечивающее оперативный и безопасный обмен документами.
- ✓ CRM-системы: экспертное использование функционала Битрикс24 и 1С для ведения карточек клиентов, отслеживания истории взаимодействия и формирования аналитической отчетности.
- ✓ Анализ рынка: проведение комплексного анализа рынка для выявления новых перспективных ниш, оценка потенциала существующих и новых клиентов, разработка стратегий для увеличения объемов продаж.
- ✓ Развитие навыков работы с искусственным интеллектом: активное освоение инструментов искусственного интеллекта для оптимизации работы, создания эффективных презентаций и улучшения качества взаимодействия с клиентами.

История общения с кандидатом

Отклики

Ведущий менеджер по продажам в учебный центр (теплые заявки)
21 мая 2025