



Третьяков Елисей Валерьевич

Мужчина, 26 лет, родился 1 октября 1998

+7 (963) 0145410 — предпочитаемый способ связи
elisey.tretyakov@mail.ru

Проживает: Пермь

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по продажам

300 000

₽

Специализации:

- Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
- Менеджер по работе с партнерами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 3 года 8 месяцев

Март 2024 —
настоящее время
1 год 2 месяца

СК-Групп

Менеджер по продажам

Основные обязанности:

- Поиск потенциальных клиентов в открытых источниках и базах данных.
- Установка первого контакта с потенциальными клиентами, выявление ЛПР.
- Выявление потребностей.
- Формирование и презентация КП.
- Отработка возражений и продаж.
- Составление и согласование договорной документации.
- Контроль всех этапов поставки товара клиенту.
- Поддержание доверительных партнёрских отношений с целью постоянных продаж.

Работа здесь дала мне:

- +Опыт работы с высокими чеками
- +Прокачал навыки холодных продаж
- +Научился обходить секретарей
- +Приобрёл должную смелость и настойчивость в общении с клиентами
- +Поставил личный рекорд выручки в 50 000 000 рублей в месяц.
- +Конверсия холодного лида в клиента - 50%
- +Научился добиваться нужного ответа и крепко держаться за клиента

Январь 2023 —
Март 2024
1 год 3 месяца

РусИмпорт

Менеджер отдела оптовых продаж

Основные обязанности:

- Обработка входящих заявок.
- Поиск и работа с холодными клиентами.
- Установка первого контакта с потенциальными клиентами.
- Выявление ЛПР.
- Выявление потребностей.
- Формирование КП.

- Отработка возражений и продажа.
- Составление и согласование договорной документации.
- Контроль всех этапов поставки товара клиенту.
- Поддержание доверительных партнёрских отношений с целью постоянных продаж.

В этой компании я приобрёл огромный опыт в сфере продаж и коммерции в целом:

- +Создание "с нуля" и ведение клиентской базы.
- +Участие в выставках от лица компании: Дни Пермского бизнеса и Иннопром 2023.
- +Приложил усилия в создании большой дилерской сети. Подписал около 10 дилерских договоров с компаниями из разных городов нашей страны.
- +Научился слушать и слышать каждого клиента.
- +Опыт работы с крупными чеками (до 3 000 000)
- +Непосредственное участие в съёмке рекламных видеороликов.

Июнь 2022 —
Январь 2023
8 месяцев

Лазертех
Менеджер по отправкам заказов

Контроль комплектации и упаковки продукции, отправка

Сентябрь 2021 —
Июнь 2022
10 месяцев

Изыскатель
Инженер-геодезист

Съёмка и составление топографических планов, согласование с ответственными лицами крупных компаний (Лукойл, Транснефть, Пермэнергосбыт)

Образование

Бакалавр

2020

Пермский государственный университет, Пермь
Географический, Инженер -гидролог

Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Навыки

- Управление персоналом
- Работа с партнерами
- Консультирование
- Проведение презентаций
- Ведение переговоров
- Работа с возражениями
- Сопровождение клиентов
- Консультирование клиентов
- Клиентоориентированность
- Коммуникабельность
- Грамотная речь
- Деловое общение
- Управление продажами
- Ответственность
- B2B Продажи
- Организаторские навыки
- Ориентация на клиента
- Документальное сопровождение
- Навыки продаж
- Деловая коммуникация
- Деловая переписка
- Развитие продаж
- Поиск и привлечение клиентов
- Планирование продаж
- Заключение договоров
- Навыки переговоров
- Подготовка коммерческих предложений
- Управление отношениями с клиентами
- amoCRM

Дополнительная информация

Продажи для меня - это выверенная система, где каждый этап ведёт клиента к решению.

Закалён холодными продажами☼☐

Мой конёк - работа с крупными чеками и проектами от 5 000 000 рублей.

Делал компаниям до 50 000 000 рублей выручки в месяц.

Средняя конверсия холодного лида в продажу - 50%

Имею опыт ведения переговоров с представителями крупнейших компаний нашей страны, таких как «Газпром», «Роснефть», «Камаз» и др.

Участвовал в промышленных выставках федерального и международного масштабов («Иннопром», «Нефтегаз»).

Знаю как выйти на ЛПР в закрытой компании и грамотно обойти секретаря (Бурсервис, Schlumberger).

Ненавязчиво выявляю потребность клиента, чтобы правильно подобрать к нему нужный ключик.

Не пугаюсь возражений - умею оборачивать их в пользу сделки.

Не допускаю потери клиентов и выстраиваю работу строго на результат.

Всегда нахожу общий язык с коллегами.

Работаю в 1С, AmoCRM и Битрикс 24

А ещё меня запоминают из-за имени ☐

История общения с кандидатом

Отклики

Ведущий менеджер отдела продаж (входящие заявки)
17 апреля 2025