



Шворак Иван Александрович

Мужчина, 31 год, родился 9 февраля 1994

+7 (906) 2560062

mendeleevaivan@mail.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Санкт-Петербург

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готов к переезду, не готов к командировкам

Сопроводительное письмо

Здравствуйте! Меня зовут Иван, и я более 10 лет работаю в сфере розничных продаж. За это время прошёл путь от стажёра до территориального директора, а в 2021 году открыл собственный бизнес в сфере мобильной электроники. Сейчас я нахожусь в поиске новой профессиональной возможности и хотел бы предложить свою кандидатуру на позицию менеджера по продажам в вашей компании.

Я умею выстраивать продажи "с нуля", хорошо разбираюсь в управлении персоналом, показателях эффективности (KPI) и клиентском сервисе. Работая в компании "Связной", мне удалось быстро расти благодаря высокому результату: уже через три месяца я стал директором магазина, а спустя три года — территориальным директором. Позже, развивая собственный бизнес, я приобрёл ценный опыт ведения переговоров, закупок, логистики и стратегического планирования.

Мой стиль работы — нацеленность на результат, командный подход и умение быстро адаптироваться к изменениям. Я знаю, как важно не просто продавать, а строить долгосрочные отношения с клиентами и создавать положительный клиентский опыт.

Буду рад возможности подробнее рассказать о себе на собеседовании и обсудить, чем могу быть полезен вашей команде.

Благодарю за внимание к моей кандидатуре.

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по продажам

100 000

₽

Специализации:

— Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Занятость: полная занятость, частичная занятость

График работы: удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 7 лет 11 месяцев

Ноябрь 2021 —
Март 2025
3 года 5 месяцев

Ип Шворак Иван Александрович

Индивидуальный предприниматель

Ведение бизнеса оквэд 47.42

Торговля розничная телекоммуникационными оборудованием, включая розничную торговлю мобильными телефонами, в специализированных магазинах.

Сентябрь 2016 —
Февраль 2021
4 года 6 месяцев

ООО «Сеть Связной»

job.svyaznoy.ru

Розничная торговля

• Розничная сеть (мобильный ритейл)

Территориальный директор

- Планирование и реализация мероприятий, направленных на увеличение объема продаж и достижение установленных плановых показателей.
- Обеспечение выполнения магазинами розничной сети корпоративных стандартов обслуживания, выкладки, мерчандайзинга и операционной деятельности.
- Согласование и утверждение планов, стратегий и ключевых решений, касающихся деятельности магазинов.
- Контроль исполнения утвержденных мероприятий, стандартов и бизнес-процессов на всех уровнях розничной сети.
- Выставление планов по холодным звонкам и контроль за качеством и исполнением выполненных работ.

Образование

Высшее

2019

Московская финансово-юридическая академия
Судебная экспертиза , Экономическая безопасность

Навыки

Знание языков

Русский — Родной

Навыки

Региональное развитие, развитие продаж, управление продажами, развитие дистрибуции, пл
Холодные продажи Анализ конкурентной среды
Управление конфликтами

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне

Ключевые навыки:

Развитие розничных продаж и управление продажами
Управление персоналом, обучение и мотивация команды
Открытие и развитие торговых точек
Работа с KPI, аналитика продаж
Клиентоориентированность и переговорные навыки
Управление бизнесом (ИП)
Знание рынка мобильной электроники

Уверенный пользователь ПК, 1С, CRM-систем

Дополнительная информация:

Уровень владения ПК: продвинутый

Иностранные языки: английский (базовый / средний — укажи уровень)

Загранпаспорт, опыт поездок: Финляндия, Мексика, Египет, Таиланд, Африка и др.

Высокая стрессоустойчивость и адаптивность

История общения с кандидатом

Отклики

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