

Хасенов Аргын Берикказыулы

Мужчина, 24 года, родился 9 сентября 1994

+7 (747) 1080701

argyn9409@mail.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Нур-Султан

Гражданство: Казахстан, есть разрешение на работу: Казахстан

Готов к переезду: Нур-Султан, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Маркетолог, Аналитик, Корпоративные продажи, Аналитик по закупкам

Информационные технологии, интернет, телеком

- Продажи
- Телекоммуникации
- Маркетинг

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 3 года 6 месяцев

Март 2019 —
настоящее время
6 месяцев

Kaztranscom

Казахстан, www.kaztranscom.kz/

Ведущий менеджер по продажам

Обязанности:

1. Работа с существующими клиентами по увеличению существующих объемов и предоставления новых Услуг (проведение переговоров, презентаций; согласование технических и ценовых решений; предоставление коммерческих предложений; согласование и подписание договоров; контроль подключения услуги; подписание актов оказанных Услуг).
2. Поиск и работа с потенциальными клиентами по предоставлению Услуг (поиск потенциального клиента; проведение переговоров, презентаций; определение потребностей; согласование технических и ценовых решений; предоставление коммерческих предложений; согласование и подписание договоров; контроль подключения услуги; подписание актов оказанных Услуг).
3. Работа в продажах с сегментом b2b, b2c, b2g, b2o
4. Проведение переговоров с клиентами Общества, организация и проведение презентаций для корпоративных клиентов.
5. Мониторинг, анализ, подготовка документации и участие в конкурсах/тендерах по закупкам услуг телекоммуникации.
6. Подготовка, согласование и подписание договоров на предоставление услуг с клиентами Общества.
7. Постоянное выполнение личного плана продаж не менее 150%;
8. Выполнения плана продаж на 289% за первое полугодие 2019г;
9. Вошёл в список топ5 менеджеров общества;
10. выполнения проекта по системной интеграции (прокладки структурированных кабельных сетей, куда входит силовой кабель);

11. Исполнения обязанностей заместителя директора по коммерции во время его отсутствия (отпуск, больничный и т.д.);
12. Еженедельная отчетность перед Директором филиала и головным офисом.

Май 2018 — Март
2019
11 месяцев

KazTransCom, АО

Павлодар, www.kaztranscom.kz/

Менеджер отдела продаж

Обязанности:

1. Работа с существующими клиентами по увеличению существующих объемов и предоставления новых Услуг (проведение переговоров, презентаций; согласование технических и ценовых решений; предоставление коммерческих предложений; согласование и подписание договоров; контроль подключения услуги; подписание актов оказанных Услуг).
2. Поиск и работа с потенциальными клиентами по предоставлению Услуг (поиск потенциального клиента; проведение переговоров, презентаций; определение потребностей; согласование технических и ценовых решений; предоставление коммерческих предложений; согласование и подписание договоров; контроль подключения услуги; подписание актов оказанных Услуг).
3. Работа в продажах с сегментом b2b, b2c, b2g, b2o
4. Проведение переговоров с клиентами Общества, организация и проведение презентаций для корпоративных клиентов.
5. Мониторинг, анализ, подготовка документации и участие в конкурсах/тендерах по закупкам услуг телекоммуникации.
6. Подготовка, согласование и подписание договоров на предоставление услуг с клиентами Общества.
7. Постоянное выполнение личного плана продаж не менее 98%;
8. Предоставление отчета о планах развития сетей волоконно-оптических линий связи;
9. Выполнения проекта по системной интеграции (прокладка волоконно-оптической линий связи), с полной подготовкой документации и согласования земельных работ

Май 2017 — Май
2018
1 год 1 месяц

KazTransCom, АО

Нур-Султан, www.kaztranscom.kz/

Менеджер по продажам

Обязанности:

1. Работа с существующими клиентами по увеличению существующих объемов и предоставления новых Услуг (проведение переговоров, презентаций; согласование технических и ценовых решений; предоставление коммерческих предложений; согласование и подписание договоров; контроль подключения услуги; подписание актов оказанных Услуг).
2. Поиск и работа с потенциальными клиентами по предоставлению Услуг (поиск потенциального клиента; проведение переговоров, презентаций; определение потребностей; согласование технических и ценовых решений; предоставление коммерческих предложений; согласование и подписание договоров; контроль подключения услуги; подписание актов оказанных Услуг).
3. Работа в продажах с сегментом b2b, b2c, b2g, b2o
4. Проведение переговоров с клиентами Общества, организация и проведение презентаций для корпоративных клиентов.
5. Мониторинг, анализ, подготовка документации и участие в конкурсах/тендерах по закупкам услуг телекоммуникации.
6. Подготовка, согласование и подписание договоров на предоставление услуг с клиентами Общества.
7. Постоянное выполнение личного плана продаж не менее 96%;
8. Выполнение коллективного плана продаж на 100%

Август 2016 — Май
2017
10 месяцев

АО Kaztranscom

Нур-Султан, www.kaztranscom.kz

Специалист линейной группы

1. Выполнять подключение абонентов согласно нарядом и распоряжением. Выявлять и устранять линейные повреждения на обслуживаемом участке.
2. Осуществлять содержание производственных помещений и рабочих мест в чистоте и порядке.
3. Работать над постоянным повышением своей квалификации (электробезопасность, работа на высотных сооружениях и тд.)
4. Передавать сведения руководителю группы о выполненных работах.
5. В период отсутствия одного из работников группы выполнять его функцию
6. Рассмотрение технической возможности подключения услуг телекоммуникации (схема подключения, путь прокладки кабеля, затраты по материалам)

Сентябрь 2014 —
Январь 2015
5 месяцев

ПГУ

Павлодар, Psu.kz

Секретарь

1. Оформляет книжки успеваемости, студенческие билеты обучающихся;
2. Ведет книги выдачи дипломов и дубликатов дипломов и студенческих билетов, алфавитную книгу обучающихся;
3. Работает в тесном контакте с преподавателями, заведующими отделениями и деканатом энергетического факультета;
4. Прием телефонных звонков;
5. Оформление приказов, служебных писем в случае необходимости;
6. Ведение делопроизводства (регистрация входящей и исходящей документации);

Образование

Высшее
2016

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар

Энергетический, Радиотехника электроника и телекоммуникация

2013

Павлодарский колледж транспорта и телекоммуникаций

Связи , Радиотехника электротехника и телекоммуникация

Повышение квалификации, курсы

2019

Нововведение в государственных закупках

АО «KazTransCom», Закупки

2019

Навыки проведения презентации

АО "KazTransCom" kstudy training center, Ораторское искусство

2018

Повышение эффективности продаж

ТОО "The choice», Менеджмент

2018

Обслуживание клиентов в трудной ситуациях

ТОО «The Choice», Менеджмент

2018

Проведение публичных выступлений

ТОО «The Choice», Личное эффективность

| | |
|------|---|
| 2018 | "Лидерство" АО "KazTransCom" kstudy tranining center, Личное эффективность |
| 2017 | Обучение по тендерным процедурам АО "KazTransCom», Тендеры |
| 2017 | Обучение по основам услуг телекоммуникаций (ТК), системной интеграции (СИ) и технического обслуживание (ТО) АО "KazTransCom», Услуги телекоммуникации |
| 2017 | Тренинг "Командообразование" АО "KazTransCom" kstudy tranining center, Личное эффективность |
| 2013 | Электромонтер стационарного оборудования 3 разряд РГП на ПХВ «Павлодарский колледж транспорта и коммуникации", Радиотехника |

Тесты, экзамены

| | |
|------|---|
| 2016 | Электробезопасность 3 категории АО Kaztranscom, Радиотехника электроника и телекоммуникации |
|------|---|

Ключевые навыки

| | |
|---------------|--|
| Знание языков | Казахский — Родной Английский — A1 — Начальный Русский — C2 — В совершенстве |
| Навыки | MS Office CRM Заключение договоров Подготовка коммерческих предложений Делопроизводство Деловая переписка Участие в Тендерах Подготовка презентаций Холодные звонки Навыки продаж Деловое общение Умение работать в команде Навыки переговоров Государственные закупки |

Опыт вождения

| |
|--------------------------------|
| Имеется собственный автомобиль |
| Права категории B |

Дополнительная информация

| | |
|---------|--|
| Обо мне | Для принятия оптимальных решений имеется соответствующие способности, чтобы определять главные концепции и потребности клиента, воспринимать и анализировать большой объем информации, применяя управленческие навыки. Креативное мышление, отличные коммуникативные способности, работа в команде. Высокая мотивация к достижению поставленных задач. |
|---------|--|