



Мchedlidze Георгий

Мужчина, 33 года, родился 8 мая 1992

+7 (987) 8887778 — предпочитаемый способ связи • ТГ: @giviMch
gmcedlidze@gmail.com

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель отдела продаж

250 000 ₽ на руки

Специализации:

— Руководитель отдела продаж

Занятость: полная занятость

График работы: полный день, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 11 лет 8 месяцев

Октябрь 2024 —
настоящее время
1 год 1 месяц

Теплый Поток

Москва, teplypotok.ru/

Розничная торговля

• Интернет-магазин

Руководитель отдела продаж

- Организация работы отдела продаж с 0 (подбор, адаптация, обучение, мотивация команды);
- Выстраивание системы обучения ОП;
- Руководство отделом продаж 3-4 сотрудника;
- Разработка и внедрение мотивации и системы KPI;
- Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов (CRM, отчетность, воронка продаж, скрипты, автоматизация);
- Мониторинг и повышение эффективности работы отдела (конверсия, средний чек, удовлетворенность клиентов);
- Анализ, структурирование и контроль учёта клиентской базы;
- Контроль сделок и помощь в выстраивании долгосрочных отношений с важными клиентами и партнерами;
- Личный положительный опыт в продажах "играющий тренер";
- Взаимодействие с другими отделами.

Показатели, которые были увеличены за время моей работы:

- Средний чек со 130т.р. до 170т.р.,
- Маржинальность в среднем с 30% до 35%
- Конверсия с 27% до 37%

Январь 2024 —
Октябрь 2024
10 месяцев

Home-Heat

Москва, home-heat.ru

Руководитель отдела продаж

- Руководство отделом продаж 7 сотрудников;
- Найм, обучение сотрудников и вывод их на плановые показатели;
- Умение выстраивать работу отдела продаж;
- Выполнения планов продаж;

Март 2021 —
Январь 2024
2 года 11
месяцев

- Анализ и учёт клиентской базы;
- Контроль сделок и помощь в выстраивании долгосрочных отношений с важными клиентами и партнерами;
- Решение сложных и конфликтных ситуаций с клиентами;
- Формирование еженедельных/ежемесячных отчетов;
- Взаимодействие с другими отделами.

План на отдел ежемесячно составлял 10-12 млн маржи. Поднял выполнение плана отделом на момент моего ухода с 60% до 90% в среднем.
Также, конверсия была увеличена с 35% до 43%.

Home-Heat

Москва, home-heat.ru

Бизнес-тренер

- Обучение новых сотрудников продуктам компании, внутренним БП;
- Адаптация сотрудников;
- Организация обучения от партнеров и поставщиков;
- Организация выездов к партнёрам;
- Консультация сотрудников компании по сложным техническим проектам, для реализации сделки с клиентами;
- Разработка и внедрение дополнительных тренингов для сотрудников компании;
- Написание и актуализация базы обучающих материалов;
- Оценка эффективности обучения и развития полученных навыков сотрудников;
- Подготовка презентаций;
- Составление графиков курсов.

Дополнительная проделанная деятельность:

Создал авторский модульный курс обучения на платформе GetCourse, что помогло:

- Увеличить кол-во обучающихся сотрудников в одном потоке (с 6 до 12 человек);
- Повысить уровень усвоения материала и вовлеченности обучающихся;
- Автоматизировать процессы обучения;
- Упростить выход нового сотрудника в должность.

Создал проект "Отдел рекламации" и успешно внедрил его:

- Сформировал новый БП в компании, за счет создания отдела;
- Выстроил систему взаимодействия с поставщиками по исходящим рекламациям;
- Оцифровал и добавил данный БП в CRM Retail;
- Разработал систему мотивации для сотрудников отдела;
- Нанял и обучил сотрудников в данный отдел (включая руководителя).

Июль 2019 —
Март 2021
1 год 9 месяцев

Home-heat

Москва, home-heat.ru

Менеджер по продажам

- Обработка входящих лидов (сайт/телефон/почта/мессенджеры) с консультацией и последующей продажей;
- Выполнение плана продаж;
- Работа с B2B и B2C клиентами (ведение от 90 клиентов одновременно);
- Расчет и индивидуальный подбор радиаторов согласно выявленным потребностям и монтажным схемам;

- Сопровождение клиентов на всех этапах сделки;
- Выставление КП и счетов;
- Заключение договоров.

Сентябрь 2016 —
Июль 2019
2 года 11
месяцев

Мобильные ТелеСистемы (МТС)

Казань, www.mts.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-провайдер
- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)
- Разработка программного обеспечения
- Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг

Телекоммуникации, связь

- Мобильная связь

Специалист по продажам

- Продажа смартфонов/гаджетов/аксессуаров/тарифных планов/услуг и сервисов/финансовых продуктов;
- Консультация и выявление потребностей клиентов (B2B, B2C);
- Консультация абонентов по вопросам связи;
- Выполнение плана продаж;
- Предоставление отчетностей.

Декабрь 2014 —
Август 2016
1 год 9 месяцев

ПАО Вымпелком

Орск

Телекоммуникации, связь

- Мобильная связь

Специалист по продажам

- Продажа смартфонов/гаджетов/аксессуаров/тарифных планов/услуг и сервисов/финансовых продуктов;
- Консультация и выявление потребностей клиентов (B2B, B2C);
- Консультация абонентов по вопросам связи;
- Выполнение плана продаж;
- Предоставление отчетностей.

Март 2013 —
Ноябрь 2013
9 месяцев

ООО Уфанет

Орск

Телекоммуникации, связь

- Оптоволоконная связь

Менеджер по продажам

- Активный поиск клиентов;
- Ведение переговоров с клиентами по телефону;
- Проведение онлайн/оффлайн встреч;
- Заключение договоров на продажу услуг и продуктов;
- Выполнение планов продаж;
- Поддержание и развитие клиентской базы;
- Работа в CRM;

- Предоставление отчетности.

Образование

Неоконченное высшее

2013

**Орский гуманитарно-технологический институт (филиал)
Оренбургского государственного университета, Орск**
Экономический, Бухгалтерский учет, анализ и аудит (экономист)

Повышение квалификации, курсы

2025

Java - разработчик с нуля
Нетология, Java разработчик

2023

Тренинг тренеров: Интенсив
ИППК "Профессионал", Бизнес-тренер

Навыки

Знание языков Русский — Родной

Навыки

1С программирование

Обучение персонала

Тренинги

Групповое обучение

Проведение тренинга для новых сотрудников

MS PowerPoint

Дистанционное обучение

Публичные выступления

Адаптация

Проведение презентаций

Планирование обучения

Индивидуальное обучение

Аттестация персонала

Проведение тренингов для отдела продаж

Управленческие навыки

Организация презентаций

Должностные инструкции

Организация продуктового обучения

Проведение тестирований

Организация учебного процесса

Работа с большим объемом информации

Оценка эффективности обучения

Организаторские навыки

Составление отчетности

Тренинги по техническим навыкам

Разработка инструкций

Коучинг

Деловая коммуникация

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне

Хотел бы поделиться с Вами некоторыми из моих качеств, которые я считаю важными для достижения успеха в жизни и на рабочем месте.

Одно из моих сильных качеств - ответственность. Я всегда стараюсь выполнять свои обязанности наилучшим образом и несу полную ответственность за свои действия. Кроме того, я очень коммуникабельный человек. Легко нахожу общий язык с разными

людьми и умею слушать их. Ценю открытость и умение выслушать других, так как это помогает мне строить качественные отношения и достигать общих целей.

Лидерство - еще одно из моих сильных качеств. Я умею вести и вдохновлять людей, помогая им достичь поставленных целей. Я верю в силу коллективного усилия и способен организовать работу группы таким образом, чтобы каждый член команды мог раскрыть свой потенциал. Я стремлюсь быть не только эффективным сотрудником, но и лидером, который способен мотивировать и вести других к успеху.

Я достаточно харизматичный человек и это помогает мне вдохновить других своим энтузиазмом и позитивным настроем. Моя энергия помогает создавать приятную атмосферу вокруг меня, что способствует командному духу.

Благодарю за внимание к моему резюме и уделенное время!