

# ГОРЮНОВА ИНГА

Менеджер по продажам



## ФИЛОСОФИЯ

Работая в области продаж последние пять лет, Я стремлюсь помочь клиенту и сделать так, чтобы наша работа была основана на доверии. Философия продаж – про понимание и любовь к людям.



“ХОРОШИЙ – ПРОДАЕТ, ПЛОХОЙ — НЕ ПРОДАЕТ. А СУПЕР-ПРОДАЖНИК — ВЫСТРАИВАЕТ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ, ДЕЛАЕТ ПОВТОРНЫЕ ПРОДАЖИ, ПОЛУЧАЕТ РЕКОМЕНДАЦИИ ОТ КЛИЕНТОВ, ВОТ ТАКОЙ ВОТ КОРОТКИЙ ОТВЕТ”.

–Девиз



### ОБЯЗАННОСТИ, КОТОРЫЕ Я ВЫПОЛНЯЛА

- Устанавливала контакт с потенциальным клиентом.
- Узнавала больше о покупателе и определяла, подходит ли ему продукт или услуга
- Изучала требования заинтересованных клиентов
- Корректировала предложение в свете потребностей
- Отправляла предложение
- Поставляла продукты или услуги



### ОПЫТ РАБОТЫ

- Начинающий менеджер по продажам "Контур", 2018-2020
- Ведущий менеджер по продажам VICTORY group, 2020-настоящее время

### ОБРАЗОВАНИЕ

- Бакалавр по специальности "Менеджмент" 2016-2020, Институт экономики и управления УрФУ



## КОНТАКТЫ

г.Екатеринбург, улица Челюскинцев, 58.

+79526571380

ingaagor@mail.ru



