



ЗАХАВАЙ АЛЕКСАНДР

Профессиональное управление продажами

Электронная почта: zakhavai@gmail.com

Телефон: + 375 33 638 96 69

телеграм: <https://t.me/jmsbrn>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com>

ОПЫТ РАБОТЫ

Владелец

GOLDEN HILL LLC

март 2017 г. – август 2023 г. | 6 лет

Развитие Продаж

- Основал и управлял ООО «GOLDEN HILL», курируя все аспекты бизнеса.
- Руководил стратегическим планированием, развитием продаж и работой с клиентами. управление взаимоотношениями для стимулирования роста и прибыльности.

Владелец

Orion-Group

апрель 2016 г. – май 2016 г. | 2 месяца

Развитие Продаж

- Управлял группой компаний «Орион», уделяя особое внимание развитию продаж. и усилия по расширению рынка.

Директор Торгового Дома

КАМАКО

Февраль 2014 – 2016 г. | 2 года

Развитие Продаж

- На посту директора Торгового дома «КАМАКО» сыграл решающую роль в контроле и управлении продажами.
- Возглавил команду, ответственную за рост продаж и расширение, присутствие на рынке.
- Разработал и реализовал стратегию продаж, в результате которой значительное увеличение доходов за время пребывания в должности.
- Способствовал созданию и поддержанию сильного клиента. отношения, обеспечивая долгосрочную удовлетворенность клиентов.

Владелец

Производство, связанное с производством соусов

2008 - 2012 | 4 года

- Основал и управлял производственной компанией, специализирующейся на производство соусов.
- Управлял всеми аспектами производственного процесса, в том числе поиск ингредиентов, контроль качества и распространение.

ОБРАЗОВАНИЕ

Kozminski University

Executive MBA, Международные экономические отношения, коммерция, менеджмент

март 2013 г. – май 2015 г.

<https://www.kozminski.edu.pl>

НАВЫКИ

Разработка стратегии продаж:

Опыт в создании и внедрении всесторонних стратегий продаж, включая сегментацию рынка, позиционирование продукции и стратегии ценообразования. Умение адаптировать стратегии к изменяющимся условиям рынка и предпочтениям клиентов.

Лидерство в команде:

Навык руководства и вдохновения продажных команд на достижение максимальной производительности. Опыт в постановке четких целей, предоставлении конструктивной обратной связи и содействии в создании совместной и результативной рабочей культуры.

Управление клиентскими отношениями:

Исключительные навыки построения отношений с акцентом на понимании потребностей клиентов и предоставлении выдающихся клиентских впечатлений. Опыт в управлении ключевыми клиентскими счетами и обеспечении их долгосрочного удовлетворения и лояльности.

Рост выручки:

Продемонстрированная способность стимулировать рост выручки за счет комбинации стратегий по привлечению новых клиентов, продаже дополнительных услуг и кросс-продажам. Навык анализа данных о продажах и выявления возможностей для увеличения прибыльности.

Анализ рынка:

Высокий аналитический уровень и глубокое понимание динамики рынка. Способность проводить маркетинговые исследования, анализ конкурентов и прогнозирование спроса для принятия стратегических решений и оставания впереди трендов отрасли.

Проведение переговоров:

Опытный переговорщик с успешным опытом заключения выгодных сделок. Владение навыками ведения переговоров, обсуждения цен и разрешения конфликтов для достижения взаимовыгодных результатов.

Принятие решений на основе данных:

Владение инструментами анализа данных для принятия обоснованных решений в области продаж и маркетинга. Навык измерения ключевых показателей эффективности (KPI) и использование данных для уточнения стратегий и тактики.

Привлечение клиентов:

Опыт в выявлении и привлечении потенциальных клиентов через генерацию лидов, поиск и обращение. Эффективность в превращении лидов в постоянных клиентов через убедительное общение и построение отношений.

Стратегическое планирование:

Возможность создавать и реализовывать долгосрочные планы продаж, соответствующие организационным целям. Владение навыками постановки целей, разработки планов действий и оценки результатов для обеспечения непрерывного улучшения.

Презентация и коммуникация:

Умение хорошо презентовать сложные идеи ясно и убедительно. Эффективное общение как в письменной, так и в устной форме, способствующее эффективному взаимодействию с клиентами и командами.