

Максим Клименко

B2B продажі | Автомобілі | Бізнес-розвиток

Email: [smmtargettt@gmail.com]

Telegram: @mks_osa

Локація: Україна

Кар'єрна мета

Отримати позицію B2B Sales Manager у міжнародній автомобільній компанії, розвивати партнерські продажі, будувати довгострокові відносини з клієнтами та масштабувати бізнес у сфері імпорту авто зі США.

Професійний профіль

Фахівець із продажів автомобілів із досвідом понад 4 роки у роздрібних та B2B-продажах. Працював із бізнес та преміум сегментами, холодними продажами, переговорами та повним циклом угод.

Маю досвід запуску нових майданчиків продажів, розвитку клієнтської бази та перевиконання планів. Поедную сильні комунікаційні навички, аналітичне мислення та digital-підхід до розвитку продажів.

Ключові досягнення

- 155 угод з продажу авто за 1 рік на позиції старшого менеджера
- 30-40 зустрічей із клієнтами щомісяця
- Зростання повторних продажів та рекомендацій на 25%+
- Запуск нової автомобільної локації з нуля
- Стабільне виконання та перевиконання планів

Досвід роботи

Platinum Auto – Менеджер з продажу (бізнес та преміум сегмент)

2024 – 2025

- Розвиток нової локації з нуля
- Робота з клієнтами бізнес та преміум сегменту
- Переговори, презентації, тест-драйви
- Побудова довгострокових відносин
- Участь у стратегії розвитку

Autoark.ua – Старший менеджер з продажу

2023 – 2024

- Управління командою менеджерів
- Навчання та контроль стандартів продажів
- Аналіз показників та досягнення KPI
- Ведення складних переговорів
- Контроль CRM
- Взаємодія з імпортерами та партнерами

Результат:

155 продажів авто за рік.

Autoark.ua – Менеджер з продажу автомобілів

2021 – 2023

- Повний цикл продажів
- Консультації та тест-драйви
- Робота з фінансовими продуктами
- Ведення CRM
- Післяпродажна робота
- Продаж нових і вживаних авто

Autoark.ua – Експерт-оцінювач автомобілів

- Огляд і діагностика
- Оцінка після ДТП
- Аналіз ринку
- Переговори
- Перевірка документів

Освіта

Харківський національний університет внутрішніх справ
Юрист

Додаткове навчання

IT STEP – Digital Marketing
Таргетована і контекстна реклама

Тренінг продажів – Євген Тепляков

Hard Skills

- B2B продажі
- Automotive Sales
- Пошук клієнтів
- Переговори
- CRM
- Оцінка авто
- Основи імпорту авто
- Digital marketing
- Медіабайнг
- Python, автоматизація

Soft Skills

- Комунікація
- Побудова довгострокових відносин
- Лідерство
- Адаптивність
- Аналітичне мислення
- Орієнтація на результат

Мови

Англійська - B1 Українська - рідна
Російська - рідна
Німецька - A1

Додатково

Python, автоматизація процесів,
парсинг. Медіабаїнг і арбітраж трафіку.