

ШООЛА ОСМОНАЛИЕВА

*Sales Manager | Account Manager | Customer Success Manager
IT, EdTech, SaaS*

ОБО МНЕ

- Специалист по развитию продаж и клиентского успеха в **IT** и **EdTech**.
- Работаю на стыке продаж, аналитики и клиентского сопровождения: выстраиваю управляемую воронку, повышаю конверсию и удержание.
- Фокус на долгосрочной ценности клиента: от первичного касания до масштабирования сотрудничества.
- Системно работаю с метриками (KPI, конверсия, retention), внедряю скрипты, оптимизирую процессы в CRM и Kanban.
- Помогаю компаниям расти через качественную коммуникацию, структурную работу с базой и повышение LTV.



КОНТАКТЫ

Telegram

@ShoolaOsm

Email

osmonalievashoola@gmail.com

Формат работы

Удалённо

Языки

English – B1

French – A2

Менеджер по продажам

Ката Академия | Май–Дек 2025

2
0
2
2
–
2
0
2
5

- Консультации по IT-программам
- Работа с лидами в CRM
- Ведение Kanban-воронки
- Выполнение KPI (звонки, конверсия)

Менеджер по обучению

ООО «ЭДЭКС» URBAN | 2024

- 200–300 звонков в день
- 100+ встреч ежемесячно
- Работа с возражениями
- Проведение тренингов
- Создание скриптов продаж

Менеджер по сопровождению

ООО «ЮКИДС» | 2022–2023

- Сопровождение в пробный период
- 80% доходимости
- Координация преподавателей
- 3 месяца — лучший сотрудник