



VÜSAL YUSİFOV

SATIŞ DİREKTORU

ƏLAQƏ

+994993924988

vusalyusifov963@gmail.com

Bakı, Nəriman Nərimanov

TƏHSİL

BAKİ DÖVLƏT UNIVERSİTETİ

- Beynəlxalq Münasibətlər (Bakalavr)

2017-2021

BACARIQLAR

- ✓ Satış strategiyalarının qurulması və idarə edilməsi
- ✓ Komanda rəhbərliyi və motivasiyası
- ✓ Bazar araşdırması və rəqəbət analizi
- ✓ CRM sistemləri (Salesforce, HubSpot və s.)
- ✓ Biznes inkişafı və müştəri münasibətləri
- ✓ Danışqlar aparmaq və müqavilə bağlamaq
- ✓ Ms Oficce (word, excell)
- ✓ Satış texnikaları (Spin, FAB, Consultative selling, Scarcity, Foot-in-the-door, The takeaway, Story telling)

DİL BİLİKLƏRİ

- English - B1
- Azərbaycan - Səlis

HAQQIMDA

Nəticəyönümlü və strateji düşüncəyə sahib Satış Direktoru olaraq, 5 illik təcrübə ərzində satış strategiyalarının hazırlanması və həyata keçirilməsi sahəsində uğurlu karyera qurmuşam. Müxtəlif sektor və bazarlarda satış hədəflərinin artırılması, komanda idarəçiliyi və müştəri münasibətlərinin gücləndirilməsi üzrə biliklərə malikəm. Effektiv analitika və bazar araşdırmaları ilə satış proseslərinin optimallaşdırılması, CRM sistemlərinin tətbiqi və innovativ yanaşmaların inkişaf etdirilməsi ilə gəlirliliyin artmasına nail olmuşam. Strateji planlama və motivasiya bacarıqlarımla komandanı yüksək nəticələrə çatdırmaqda liderlik edirəm.

Düzgün strategiya, uyğun müştəri bazası və bazar araşdırmaları nəticəsində məqsədə uyğun satışların edilməsi. Satış təlimlərinin keçirilməsi, 0-dan kadrların satış istiqamətində yetişdirilməsi. Sənəd işlərində dəqiqlik, bundan əlavə sosial marketing sahəsi üzrə lazımi biliklərə sahib olmaq. Düşünülmüş ünsiyyət vasitəsilə çox sayda müştəri bazasının yaradılması, potensial müştərilərin müəyyənləşdirilməsi və əlaqələrin yaradılması, mövcud korporativ müştərilərlə əlaqələrin möhkəmləndirilməsi sahəsində işlərin aparılması. B2B və B2C satış strategiyalarının tam mənimsənilməsi və kadrlar üzərində fəaliyyət yönümlü təlimatlandırma və daha çox...

İŞ TƏCRÜBƏLƏRİM

Worker MMC

2022 - 2025

Satış Direktoru

- Müştərilərlə daim ünsiyyət. Görüşlərin keçirilməsi. Xüsusi kontentlərin yaradılması və daha çox müştəri bazasının formalaşması üçün düzgün strategiya. Satış təmsilçilərinin təlimatlandırılması və onların plana çatması üçün istiqamətləndirmə. Yerli və xarici şirkətlərlə görüşlər. B2B üzrə aparılan istiqamətlərə nəzarət və onların təhlili.

Real Company MMC

2021-2022

Satış Direktoru

- Satışların idarə olunması, B2B və B2C istiqamətləri üzrə satış heyətinə təlimatların keçirilməsi. Müştəri və şirkətlərlə birbaşa görüş. Alqı - Satqı müqaviləsinə nəzarət və düzəlişlərin olunması.

Recsol MMC

2020 - 2021

Satış meneceri

- Müştəri bazasının formalaşdırılması, düzgün məlumatlandırılması və verilmiş plan üzrə satışların həyata keçirilməsi. Satış faizlərinin artırılması və bazaya uyğun kontentlərin yaradılaraq istifadə olunması.

Tikinti materiallarının topdan satışı

2018-2020

Satış meneceri

- Aylıq satış planlarının hazırlanması və düzgün satışların aparılması. Verilən tapşırıqların vaxtında və dəqiq yerinə yetirilməsi. Bazar analizinin aparılması. Tələbat və ona uyğun təkliflərin stabilləşdirilməsi və s.