



Геворкян Тигран Сейранович

Мужчина, 30 лет, родился 18 июля 1990

+7 (960) 7973999

tito.g@mail.ru — предпочитаемый способ связи

Проживает: Москва, м. Академическая

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по работе с партнерами

99 937

руб.

Продажи

- Дистрибуция
- Торговый представитель
- Управление продажами

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 7 лет

Апрель 2016 —
Сентябрь 2019
3 года 6 месяцев

Авантел, ЗАО

Новосибирск, avantel.ru

Территориальный менеджер

- Развитие территории, построение сети сбыта услуг компании в сегменте B2B;
- Поиск новых контрагентов (Арендодатели, Собственники помещений, ответственные лица по аренде);
- Ведение переговоров по условиям перезаключаемых договоров аренды с Арендодателями/Собственниками;
- Поддержание в легитимном статусе договоров аренды по действующим объектам (более 300 договоров/контрагентов);
- Оптимизация и улучшение условий сотрудничества;
- Согласование условий договора;
- Развитие долгосрочных взаимоотношений с партнерами;
- Ведение переговоров на всех уровнях и заключение договоров с целью формирования долгосрочных отношений;
- Управление группой менеджеров продаж;
- Подготовка внутренней отчетности.

Профессиональные достижения:

- территория, управляемая мной (1/3 г. Новосибирск), за первый квартал управления была выведена в плюс, после 2 лет стабильного финансового оттока;
- за 3 года мной были заключены свыше 100 новых договоров с контрагентами и переподписаны более 100 действующих договоров;
- было достигнуто привилегированное положение у таких партнеров, как :
 1. ПЛП (Промышленно-логистический парк) Новосибирск;
 2. Индустриальный парк "Экран";
 3. ГК "Труд";
 4. ОАО КФ "НОВОСИБМЕТАЛЛ" и др.
- количество несогласованных действий контрагентов, которых было более 300, было сведено к нулю.

Билайн

Новосибирск, www.beeline.ru

Старший Территориальный специалист (И.О. руководителя отдела)

01.11.2012 – 01.03.2013 Мерчендайзер.

02.03.2013 – 31.01.2015 Территориальный специалист.

01.02.2015 – 01.04.2016 Старший территориальный специалист.

Профессиональные достижения:

- С января по июль 2013 г. увеличил количество торговых точек независимой розницы, на территории закрепленной за мной на 40%, с 27 до 45 шт.;
- Успешно проводил обучение, составлял цели и задачи мерчендайзеров, находящихся в моем подчинении, также полностью координировал их деятельность в дальнейшем;
- В связи с успешным выполнением и перевыполнением поставленных задач начальником отдела, неоднократно становился лучшим территориальным специалистом в течении 2013, 2014 и 2015 г.г.;
- С января по июнь 2014 г. занимался внедрением системы активных продаж в офисы Билайн в франчайзинговом канале в г. Новосибирске;
- С ноября 2014 г. занимался проектом «Дистрибуция». Целью данного проекта является прямая доставка продуктов Билайн в субдилерские Т.Т. для обеспечения максимальной дистрибуции на 99% Т.Т. участвующих в проекте;
- Участвовал в проекте BeeTeam с Ноября по Декабрь 2014 г.;
- С Января 2015 г. внедрял проект «Современные методы коммуникаций», после успешного тестирования в 3 квартале 2014 г. С помощью проекта, задача улучшить эффективность взаимодействия с дилерами и партнерами, продавцами на топовых Т.Т., путем создания групп в «Вотсап(WhatsApp)».
- С декабря 2015 г. по Март 2016 г. являлся И.О. Руководителя отдела продаж на укрупненной территории № 1 (Новосибирск и Новосибирская область).

Образование

Высшее

2012

Сибирская академия государственной службы (Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации), Новосибирск
Юридический, Юрист

Повышение квалификации, курсы

2020

Курс "Я Инвестор"

Ольга Гоголадзе, Фондовый рынок и инвестирование

2018

Alfa Sale

АВАНТЕЛ, Активные продажи

2014

Билайн Университет

Билайн, Активные продажи

2014

Билайн Университет

Билайн, Профессиональные продажи в офисе

2013

Билайн Университет

Билайн, Эффективные коммуникации в ходе визита в торговую точку

Тесты, экзамены

2020	Торговля по горизонтальным рубежам Учебный центр «Финам», Применение методов технического анализа, по теории ценовых уровней
2020	Основы классического технического анализа Учебный центр «Финам», Технический анализ с применением методов Чарльза Доу
2020	На гребне рынка – торговля по методу VSA! Учебный центр «Финам», VSA (анализ объема и спреда, от англ. "Volume Spread Analysis")
2020	Система Ишимоку Учебный центр «Финам», Технический анализ с применением индикатора Ишимоку
2020	Быстрый старт: первые сделки на российском фондовом рынке Учебный центр «Финам», Фондовый рынок и его инструменты
2019	НЦФТ Национальный центр финансовой грамотности, Онлайн-программа повышения финансовой грамотности

Ключевые навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — B1 — Средний Армянский — C2 — В совершенстве
Навыки	Ведение переговоров Управление продажами Продажи через дистрибьюторов B2B Продажи Деловая коммуникация Развитие дистрибуции Аренда недвижимости Договоры аренды Аренда офисных помещений MS Outlook MS PowerPoint Пользователь ПК Деловое общение Водительское удостоверение категории B Навыки продаж Грамотная речь Internet Навыки презентации

Опыт вождения

Права категории B

Дополнительная информация

Обо мне	Семейное положение: женат. Проживание: г. Москва Образование: Высшее юридическое (2007 – 2012) Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации (бывш. СИБАГС) Средний бал диплома: 4,4. Дополнительно: Иностранный язык – английский (уровень B1). Водительское удостоверение кат. «B», стаж (реальный) 11 лет.
---------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Личные качества:

грамотная письменная и устная речь, опрятный внешний вид. трудолюбивый, пунктуальный, ответственный, активный, коммуникабельный, настойчивый, амбициозный.