



36 лет (родился 01 января 1987), высшее образование, состоит в браке, есть дети
Москва, не готов к командировкам
Гражданство: Россия

Менеджер по продажам

50 000 ₽

Опыт работы 15 лет и 1 месяц

Январь 2011 –
работает сейчас
12 лет и 4 месяца

Менеджер по продажам

ООО «Атрис», небольшая компания по производству мебели, Москва

Обязанности:

- Занимался оптовыми продажами компьютерной техники и электроники. Среди клиентов — такие компании, как «МТС», «ВТБ», «Новатэк».
- Ежедневно выявлял потребности клиентов путем ведения переговоров по телефону и лично с первыми лицами малого и среднего бизнеса. Совершал более 70 холодных звонков в день, более 3 личных встреч в неделю.
- Осуществлял обзвон существующей клиентской базы (50 звонков в день при норме 30) с целью предложения новых услуг (комплектующих, сервисного обслуживания), что позволило увеличить прибыль на 25% в 2016 году по сравнению с 2015 годом.
- Благодаря эффективным презентациям удалось привлечь 10 новых клиентов, в том числе 3 особо крупных («Мегафон», Superjob, «Тандер»).
- Провёл за 2016 год более 300 переговоров с потенциальными клиентами, 280 из которых завершились успешным подписанием договоров на общую сумму 19 миллионов рублей.

Апрель 2008 –
декабрь 2010
2 года и 9 месяцев

Менеджер по продажам

ПАО «ТекстильПром», крупная текстильная компания, Москва

Обязанности:

- проводил деловые переговоры с клиентами компании;
- контролировал дебиторскую задолженность;
- осуществлял активный поиск новых клиентов;
- участвовал в проведении мер по расширению ассортимента выпускаемой продукции;
- проводил ценовой мониторинг.

Достижения:

- Без потерь сохранена существующая клиентская база.
- Привлечено 6 новых клиентов, из которых 1 крупный.
- Ежегодное перевыполнение плана продаж на 10-12 %.

Образование

Высшее образование,
дневная/очная форма
2009

Всероссийская академия внешней торговли

Факультет: Внешнеторгового менеджмента

Специальность: Менеджмент

Обо мне

Профессиональные навыки:

- опыт работы в должности менеджера по продажам — 5 лет;
- отличное знание рынка компьютерной техники, оргтехники и расходных материалов;
- умение работать с возражениями, навыки управления мотивацией клиента;
- отличное владение навыками активных продаж;
- умение составить грамотное коммерческое предложение;
- навыки ведения деловых переговоров с первыми лицами компании, грамотная речь;
- наличие действующей клиентской базы;
- знание технологий и методов оптовых продаж.

Дополнительные сведения:

Коммуникабельность, стрессоустойчивость и нацеленность на результат помогают мне добиваться наиболее выгодных для компании условий на переговорах.

Иностранные языки

Английский язык — разговорный

Водительские права

В — легковые авто