

Менеджер активных продаж



Андрей Викторович (Мужской)

47 лет, 15 мая 1976 г.

г. Углич (Ярославская область)

Занятость	(не задано)
График работы	Удаленная работа
Проф. область	Продажи
Зарплата	70 000₽

Опыт работы

Компания	Должность	Обязанность	Стаж
Андромеда (бухгалтерский аудит удаленно).	менеджер продаж удаленно	Исходящие звонки и ответы на входящие. Переговоры по телефону и в мессенджерах, переписка по электронной почте. Консультирование по предлагаемой программе, помощь в выборе нужной классификации. Составление и отправка коммерческих предложений. Ведение клиентской базы в CRM. Причина ухода - нарушения договоренности по заработной плате.	2022 - 2022 0 лет
Река - 21 (Ремонт и техническое обслуживание речного и морского транспорта).	менеджер продаж удаленно	Звонки по предоставленной «холодной» базе. Переговоры с потенциальными клиентами по телефону и электронной почте, составление скрипта, выявление потенциальных и планируемых потребностей клиентов, составление и отправка коммерческих предложений, ведение базы в CRM. Изучение конкурентной среды и рынка. Передача технических заданий в инженерный отдел.	2022 - 2022 0 лет
"ВебКомпани" (изготовление, оптимизация и продвижение сайтов)., Москва Изготовление, оптимизация и продвижение сайтов.	менеджер продаж удаленно	Работа удаленно. Активный поиск клиентов, холодные звонки, переговоры по телефону, заключение договоров. Отчеты руководству о проделанной работе. Работа в CRM. Заключал договора на обслуживание и передавал контакты в Техотдел.	2021 - 2021 0 лет

Компания	Должность	Обязанность	Стаж
Хобби-Склад - оптовая продажа товарами для творчества	менеджер продаж	Активный поиск, холодные звонки, построение базы с "0". Переговоры по телефону и лично с ЛПР. Работа с клиентами, переставшими сотрудничать. Отслеживание дебиторской задолженности. Расширение закупаемого клиентами ассортимента. Работа с CRM, отчетность о проделанной работе. Заключение договоров, первичная бухгалтерия. Работа в Москве и регионах.	2017 - 2020 3 года
ООО "ФастВеб" - продажа IT услуг (создание и продвижение сайтов)	менеджер продаж	Обязанности: изучение конкурентной среды, активный поиск клиентов, холодные звонки, переговоры с первыми лицами компаний, Подготовка индивидуальных коммерческих предложений. Ведение клиентской базы. Заключение договоров.	2016 - 2017 1 год
ООО «Холмс унд мир» - корпоративная одежда (собственное производство)	менеджер по развитию продаж	Обязанности: формирование клиентской базы с «0», мини маркетинг, "реабилитация" клиентской базы, изучение конкурентной среды. Активный поиск клиентов, ведение переговоров (по телефону и лично), заключение договоров, отслеживание дебиторской задолженности. Сопровождение сделок по всем этапам, оформление документации и составление отчетов, послепродажная работа с клиентами.	2012 - 2015 3 года

Компания	Должность	Обязанность	Стаж
ООО «ЮНИФЛОР» - оптовая торговля напольными покрытиями	ведущий менеджер по развитию региональных продаж	Продажа напольных покрытий отечественного и импортного пр-ва (линолеум, ковролин, ковры). Должность: ведущий менеджер по развитию региональных продаж. Обязанности: изучение рынка и конкурентной среды, стратегическое планирование развития регионов, ведение «рабочей базы, активный поиск новых клиентов. Развитие и «реанимация» дилерской сети сбыта. Открытие филиалов в регионах. Поездки в командировки, проведение переговоров с первыми лицами компаний. Сбор информации и мониторинг рынка на местах. Ведение документации, составление отчетности, формирование индивидуальных коммерческих предложений, рекомендаций для продавцов клиентов, контроль над выполнением обязательств с обеих сторон, работа с дебиторской задолженностью. Решение вопросов с претензиями.	2005 - 2012 7 лет
ООО «ДЕ-ПЛАСТ» - производство и торговля продукцией из ПВХ (Английское представительство)	старший менеджер оптового отдела продаж	Формирование продаж с «0», маркетинговые исследования, мониторинг клиентской базы, изучение конкурентной среды. Ведение переговоров, заключение договоров, отслеживание дебиторской задолженности. Участие в выставках. Сопровождение сделок по всем этапам, оформление документации и составление отчетов, послепродажная работа с клиентами.	2003 - 2004 1 год

Компания	Должность	Обязанность	Стаж
ООО «КОНС-М» - производство и оптовая торговля сантехникой	менеджер продаж	формирование продаж с «0». Вывод и продвижение на рынок новую торговую марку. Маркетинговые исследования, составление плана продаж, активный поиск клиентов. Построение дилерской сети в регионах, участие в выставках. Командировки, участие открытия филиала в Новосибирске. Контроль дебиторской задолженности, решение конфликтных ситуаций. Организация и проведение выставок в Москве и регионах.	2001 - 2003 2 года

Образование: Высшее

Учреждение	Город	Факультет	Специализация	Выпуск
Красноярский государственный технический университет, Красноярск	(не задано)	ПГС	инженер-строитель	2000

Дополнительная информация

Владение языками	• Русский - Родной
Гражданство	Россия
Наличие авто	Нет
Водительское удостоверение	(не задано)
Город/а для переезда	(не задано)
Ключевые навыки	1с управление торговлей, Bb продажи, Crm, Internet, Ведение клиентской базы

О себе

Знание ПК – уверенный пользователь. 1С, CRM. Английский базовый. Умею налаживать деловые контакты с первыми лицами компаний. Мой стиль работы нацелен, прежде всего, на результат. Быстро ориентируюсь на незнакомом рынке. Если поставленная задача не решается, ищу причины и новые пути её решения.