



Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.lucru.md/ro/preturi/cv>

Руководитель отдела продаж

Опыт работы

Руководитель департамента B2C · Skillbox · Москва

Сентябрь 2023 - Февраль 2025 · 1 год 6 месяцев

- Выстраивание операционных процессов и найм команды
- Расчет бюджетов и мотиваций сотрудников
- Написание регламентов, автоматизация процессов
- Проведение тренингов по продажам, индивидуальное обучение руководителей направлений и МОПов
- Координация работы 3 групп и их руководителей. Общий состав команды - 30 человек

Достижения:

- В первый месяц сделал x2 к выручке (внедрив новую воронку продаж), за полтора года увеличил выручку отдела с 2 до 20 миллионов рублей
- Повысил конверсию из записи на демо-урок в состоявшуюся встречу на 150% (благодаря кросс-командному взаимодействию с отделом маркетинга и квалификаторов)
- Внедрил технику СПИН-продаж, а также «лесенку продаж», что повысило средний чек на 160% за 6 месяцев и на 200% за полтора года
- За полтора года увеличил конверсию из демо-урока в продажу с 14% до 35%

Навыки: Продажи, Управление Персоналом

Руководитель отдела телемаркетинга · Loona/Kaifschool · Астана

Февраль 2023 - Сентябрь 2023 · 8 месяцев

Делал запуски отдела телемаркетинга/отдела холодных продаж в 2-х стартапах

Loona (HoReCa)

- За месяц сформировал автономный отдел холодных продаж из 7 человек: телемаркетологи, МОП, лид-менеджер
- За 2 месяца вышли на международный рынок (Португалия, Кипр) и получили первые заявки из Европы

👤 25 лет
♂ Мужской
📍 Кишинев

ТОП Навыки

- **Продажи** · 5 лет
- **Управление Персоналом** · 5 лет

Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Родной
- **Украинский** · Средний
- **Английский** · Средний

- Оптимизировал процесс найма, обучения и адаптации сотрудников: это увеличило доходимость кандидатов с этапа обучения до этапа работы в штате с 10% до 55%
- Увеличил конверсию из заявки в состоявшуюся встречу с 10% до 70% посредством внедрения составного лид-магнита и качественного доведения до встречи
- Написал скрипт, который увеличил конверсию из разговора в заявку с 0,5% до 3% (холодный трафик)

Kaifschool (EdTech)

- За месяц снизил стоимость успешного урока с 10 000р до 2 500р
- Достиг точки В (выручка 1 vkt/месяц) из точки А (выручка 50к/мес) за 2 месяца
- За месяц скоординировал работу групп телемаркетинга и переносов, а также отладил процессы передачи лидов из отдела телемаркетинга в отдел методистов вводных уроков

Навыки: Продажи, Управление персоналом

Руководитель проектного отдела продаж · Skyeng · Москва

Январь 2021 - Февраль 2023 · 2 года 2 месяца

- Проведение собеседований на разных этапах отбора специалистов и их адаптация
- Составление и проведение обучающих вебинаров и тренингов
- Проведение индивидуальных встреч сотрудникам, а также планерок внутри отдела
- Запуск b2c-проектов внутри отдела
- Разработка скриптов и регламентов отдела продаж

Достижения:

- Ежемесячное выполнение планов продаж в течение всего периода работы
- Внедрение документа учета показателей отдела, что упростило ведение отчетности для сотрудников и повысило их мотивацию
- Более 5 раз получал звание лучшего руководителя месяца, показывая самые высокие результаты среди 15 отделов

Навыки: Продажи, Управление персоналом

Заместитель руководителя группы продаж · Skyeng · Москва

Январь 2020 - Декабрь 2020 · 11 месяцев

- Контроль показателей группы
- Проведение индивидуальных и групповых встреч сотрудникам
- Запуск образовательных вебинаров и курсов по обучению новых сотрудников, а также повышение квалификации по опытным специалистам
- Отчетность о выполненной работе

Навыки: Продажи, Управление персоналом

Менеджер по продажам · Skyeng · Москва

Сентябрь 2019 - Декабрь 2020 · 1 год 3 месяца

- Проведение первой встречи с потенциальным клиентом (демонстрационный урок математики)
- Определение уровня математических знаний и рекомендация оптимального образовательного курса
- Презентация преимуществ обучения в школе Skyeng и активная продажа курса потенциальному клиенту
- Ведение отчетности по проведенным урокам.

Достижения:

- Выполнение планов на 100% и более в течение всего периода работы
- Награда за лучшего сотрудника месяца с выполнением плана на 190%

Навыки: Продажи

Желаемая отрасль

- Управление персоналом

Образование: Среднее-специальное

Курсы, тренинги

Директор по продажам

Год окончания 2025

Организатор: Skillbox

Продуктовый исследователь

Год окончания 2022

Организатор: Skypro