



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preтури/cv>

Директор по продажам / РОП

Despre mine

Имею успешный опыт работы в холодных и горячих продажах как исполнитель и как руководитель.

Понимаю как строить ОП с "0".

Размышляю системно, выстраиваю процессы стройно и логично.

Умею "вкусно" продавать и знаю, как научить этому других. Обладаю выраженными лидерскими навыками.

Готов доказать это на деле.

Планирование продаж

Организаторские навыки

Управление персоналом

Обучение персонала

Прямые продажи

Управление проектами

Грамотная речь

Деловая переписка

Деловое общение

Подбор персонала

Работа с большим объемом информации

Проведение презентаций

Урегулирование конфликтов

Разработка мотивационных программ для персонала

Управление по целям

Системность

Разработка и внедрение политик и процедур

Разработка регламентов

Experiența profesională

Директор по продажам · Институт Современной Психологии и Родологии · Москва

Iulie 2023 - Noiembrie 2023 · 5 luni

Обеспечение выполнения Плана Заявок и Продаж

С Июля по Октябрь включительно мы каждый месяц (кроме первого) выполняли план:

Июль - 31 млн в кассе (план НЕ выполнен),

👤 29 ani
♂ Masculin
📍 Tiraspol
💰 60 000 MDL

Preferințe

- Flexibil

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Ucraineană** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

Август - 55,5 млн в кассе (план Выполнен),
Сентябрь - 66,8 млн в кассе (план Выполнен) ,
Октябрь - 73,6 млн в кассе (план Выполнен).

Детальнее в цифрах:

Ср чек: 240к

Конверсия (заявка-оплата) - 13% (была и 12 и 15 от месяца к месяцу, привожу среднюю величину)

Штат ОП: 2 отдела 10 и 17 МОП в каждом / 1 ТИМ ЛИД / 1 РОП

С момента прихода в компанию,
была проделана следующая работа:

Полная реформа ОП (изменение Скриптов, изменение формата работы менеджеров - вместо продаж "влоб" введена система продаж через КЭВ с экспертом - это и дало большой прирост выручки, переписана мотивация сотрудников в ОП. Введены документы отчётности и контроля работы сотрудников. Перевели компанию с 5/2 на 7/0 без потерь качества и выгорания сотрудников.

Был создан дополнительный отдела в рамках ОП : Холодный ОП - звонил через автопривет по базе лидов и по регистрациям с веба, а так же обеспечивали запросы маркетинга по кастдевам.

Руководитель отдела продаж · SkillBrain · Москва

Iulie 2022 - Februarie 2023 · 8 luni

*Основные задачи:

Управление отделом продаж (12 менеджеров + ассистент)

Ежедневные/ еженедельные встречи с сотрудниками смежных департаментов

Работа с разнотемпературным трафиком

Функции HR (найм и адаптация новых сотрудников по написанной мной системе онбординга);

Внедрение "книги знаний" компании(работающие скрипты, регламенты продаж, обучение);

Ежедневный контроль отдела продаж и ведение отчетности (РНП и Отчёты о работе);

Ведение АМО;

Работа с клиентами категории «VIP»;

Составление Чек-листов и таблиц калибровки.

*Показатели:

Рекордные показатели - 192 тысячи рон за месяц , при среднем чеке - 2,5 тысячи рон.

Выполнение планом отдельными менеджерами: 107% и 114%.

Выполнение плана отделом: 84%

Руководитель отдела продаж · Colombo · Москва

Noiembrie 2021 - Iulie 2022 · 8 luni

*Основные задачи:

Формировал с «0» отдел продаж

(в подчинении от 5 менеджеров по продажам);

Курировал работу отдела контроля качества.

Успешно работал с холодным, а также с горячим трафиком.

Функции HR (найм и адаптация новых сотрудников по собственной методике);

Создал и «упаковал» деятельность менеджеров по продажам (работающие скрипты,

регламенты продаж, структурированное обучение);

Проводил тренинги для повышения качества продаж;

Ежедневный контроль отдела продаж и ведение отчетности;

Ведение CPM (АМО, ГК, В24, РитэйлCPM) ;

Работа с клиентами категории «VIP»;

Составление Чек-листов и таблиц калибровки

Это была история про аутсорс построения продаж, одновременно могло быть по 3-4 проекта. Проекты были и карликовые 3-4 млн в мес при ср.чеке 5к , так и большие проекты 24млн/ мес ср.чек 150к

Старший Супервайзер сектора Математики · Skyeng · Москва

Octombrie 2018 - Noiembrie 2021 · 3 ani 2 luni

*Общие обязанности:

Обеспечение плана продаж, Управление тимлидерами и методистами, обеспечение чистоты работы в CPM , контроль дисциплины , вывод и адаптация новых сотрудников , расчёт зп, мотивация сотрудников.

*Основные задачи:

Проведение персональных и групповых встреч с тимлидерами и методистами,

контроль показателей и их улучшение , отслушка звонков, корректировка и написание скриптов, разработка офферов для клиентов, долгосрочная проектная работа (внедрение банковской рассрочки для всего сектора).

*Показатели:

Начали мы без точки опоры, сектор был создан с 0 и не было ретро показателей, Мы сосредоточились на работе с возражениями , переписали скрипты и добавили дополнительно несколько касаний с клиентом для удержания его и повышения доходимости на вводный урок.

Первый месяц под моим началом сектор из 22 методистов продал на 6.7 млн рублей (при ср.чеке 13 500 руб)

Рекордным для сектора стал март 2019го. Сектор перевыполнил план в 2,5 раза и закрыл месяц с выручкой в 15,3 млн и средней конверсией по оп 41%. К марту мы уже обновили платформу, адаптировались к скриптам, донабрали и дообучили штат и вышли на рекорд.

далее от месяца к месяцу шли в рамках выполнения плана (9,8- 10,7 млн/мес)

Studii: Superioare

ПГУ им Т.Г. Шевченко

Absolvit în: 2021

Facultatea: Журналистика

Specialitatea: Реклама и PR