



👤 23 года
♀ Женский
📍 Кишинев

ТОП Навыки

- **Прямые продажи** · 2 года
- **Обучение персонала** · 2 года
- **Разработка скриптов продаж** · 1 год
- **Проведение тренингов** · 1 год
- **Стрессоустойчивость** · 1 год
- **B2C продажи** · 1 год

Пожелания

- Полный день
- Частичная занятость
- Гибкий график
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо
- На территории работодателя

Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Родной

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

Бизнес-тренер

Обо мне

За 4 года в продажах я послушала более 1300 звонков, не считая видео-встреч и переписок. Сама продавала на чеки 4500€. Проводила обучение для 200+ сотрудников разных компаний в сегментах B2B, B2C. И все это в 10+ нишах.

Владею технологиями продаж. Знаю, как работать с менеджерами, чтоб они не боялись и ненавидели контроль качества, а ждали новых тренингов и рекомендаций.

Верю в упорство и труд, а не в талант. Поэтому считаю, что при желании, каждый может научиться круто продавать.

Не знаете нужен ли Вам тренер по продажам? Уверены, что Ваши менеджеры продают на 100%? Давайте проверим. Я готова провести БЕСПЛАТНЫЙ аудит качества звонков или переписок.

В ходе аудита я анализирую Ваши записи звонков или переписки и показываю, где теряются клиенты и какие ошибки влияют на снижение продаж. По итогу Вы получите подробный отчёт с конкретными рекомендациями, что улучшить в диалогах, чтобы с тем же количеством запросов продавать больше, а это поможет эффективно использовать каждую вложенную в рекламу копейку.

Для записи на аудит звоните.

Опыт работы

Тренер по продажам/скриптолог · Фриланс · Москва

Март 2023 - Настоящее время · 2 года 9 месяцев

- Вела проекты в 10+ нишах.
- Прослушала 1300+ звонков.
- Обучила 200+ сотрудников разных компаний.
- Работа в сегментах B2B, B2C.
- Наставник в Академии Белочкиной.
- Рост конверсии от 2% до 70% (ниша недвижимость) в разных проектах
- Аудит звонков менеджеров отдела.
- Заполнение брифа с собственником/РОПом.
- Разработка скрипта(-ов) продаж.
- Проведение обучения для ОП по мышлению и техникам продаж. Тренинг по работе со скриптом.

- Проверка домашних заданий.
- Еженедельные ролевки с менеджерами.
- Работа с саботажем у некоторых менеджеров.
- Контроль работы со скриптом путем прослушки звонков. Заполнение отчетности по каждому менеджеру. Ведение чек-листов по каждому звонку.
- Настройка ИИ для анализа звонков менеджеров и автоматизации КК работы со скриптом.

Навыки: Разработка скриптов продаж, Обучение персонала, Проведение тренингов

Проджект-менеджер · ООО ЮКИДС · Москва

Октябрь 2023 - Декабрь 2023 · 3 месяца

Тестовый запуск нового продукта в компании.

Было сделано:

- согласованы условия сотрудничества с партнерами
- просчитаны рентабельность и затраты
- составлена бизнес-модель
- составлена полная отчетность
- составлена и утверждена программы обучения на 9 месяцев
- тарифы просчитаны с учетом себестоимости
- подключена система приема платежей и банковских рассрочек
- руководство 4 менеджерами (2 хантера + 2 лидоруба).
- обучение менеджеров продукту
- проведение планерок
- аудит звонков
- готова структура продающего пробного занятия

За 3 недели запуска набрано 2 группы учеников, группы запущены.

Запуск на 1,5 млн за 3 недели продаж.

Навыки: Работа с большим объемом информации, Управление командой, Управленческие навыки, Мотивация персонала

Руководитель группы продаж · ООО ЮКИДС · Москва

Июнь 2023 - Сентябрь 2023 · 4 месяца

Руководила группой продаж из 9 менеджеров (6 хантеров+3 лидоруба). Группа занималась тестированием гипотез.

Итог работы: протестировали 2 гипотезы, 1 гипотезу успешно внедрили в работу компании.

В подготовку и тест гипотезы включалось:

- создание воронки для работы менеджеров в CRM (составление и передача ТЗ IT-отделу и прием работы)
- создание скриптов продаж
- составление таблиц для отчетности менеджеров и отчетности руководству

- заполнение РнП
- сотрудничество с отделом маркетинга
- сотрудничество с отделом продукта
- составление регламентов для работы внутри группы и взаимодействия с другими отделами
- контроль результатов работы менеджеров
- составление мотивации для менеджеров
- аудит звонков/переписок/сделок в CRM
- проведение планерок
- составление и проведение тренингов для команды
- постановка плана продаж, декомпозиция плана

Самый крутой результат: побили командный рекорд по выручке на +1,5 млн в месяц при остановке трафика (без свежих лидов)

Навыки: Управление продажами, Прямые продажи, Обучение персонала, Навыки продаж, Активные продажи, Деловая переписка, Холодные продажи, B2C продажи, Проведение презентаций, Владение нейросетями, Построение воронки продаж, Грамотная речь, Организаторские навыки, Обучение команды продаж, Разработка и внедрение системы KPI, Мотивация, Подбор персонала

Руководитель отдела контроля качества · ООО ЮКИДС · Москва

Август 2022 - Май 2023 · 9 месяцев

Построила отдел контроля качества с 0. Итог работы:

- Составлены чек-листы для аудита звонков, переписок, видео-конференций с клиентами.
- Наняты и введены в должность 2 менеджера отдела контроля качества. Контроль работы 2-х менеджеров ОКК. Постановка планов.
- Разработка системы материальной мотивации для менеджеров отдела контроля качества.
- Анализ результатов аудита коммуникаций с клиентами ОП.
- Разработка и доработка скриптов.
- Контроль ведения сделок в CRM.
- Составление тренингов для ОП с учетом ошибок выявленных на основании аудита.
- Проведение тренингов и ролевых игр для менеджеров.
- Рекомендации it-отделу по доработке CRM для удобной и корректной работы менеджеров.
- Проводила тренинги на аудиторию от 3 до 50 человек.

Результаты:

- Первые продажи у стажеров после обучения со следующего дня
- Конверсия ОП выросла с 37% до 54%
- Средний чек вырос в 2 раза
- Разработана и внедрена стратегия работы с отказниками

Навыки: Обучение персонала, Управление командой, Развитие продаж, Аналитика продаж, Организаторские

навыки, Подбор персонала, Мотивация

Менеджер по продажам · ООО ЮКИДС · Москва

Октябрь 2021 - Июль 2022 · 10 месяцев

Обязанности:

- прямые продажи в звонках и переписках на входящих лидах
- ведение клиентов от пробного занятия до начала основного курса
- отработка возражений
- работа с базой
- работа с отказами
- кросс продажи
- ведение отчетности о проделанной работе
- передача клиентов в отдел клиентского сервиса

Результаты: конверсия до 80% из записи в посещение пробного занятия; конверсия до 62% из пришедшего на пробное занятие в продажу.

Инструменты:

- работа с документацией
- работа в CRM Битрикс24
- работа с телефонией
- работа с платежами и рассрочками
- работа с таблицами и отчетами
- подключение клиента к занятию в Zoom

Навыки: Прямые продажи, B2C продажи, Грамотная речь

Оператор call-центра · Юнион-телеком · Москва

Февраль 2020 - Октябрь 2021 · 1 год 8 месяцев

Работа в аутсорсинговом колл-центре. Сотрудничали с интернет-магазинами.

Обязанности:

- прием входящих звонков из интернет-магазинов партнеров
- исходящие звонки для подтверждения заказов и назначения доставки курьером
- консультирование клиента по наличию товара
- оформление заказов в CRM-системе
- отгрузка заказов на доставку
- работа с негативными клиентами
- оформление возвратов
- доп продажи

Навыки: Прямые продажи, Стрессоустойчивость

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Среднее

МБОУ "Ягуновская СОШ"

Год окончания: 2018

Курсы, тренинги

Голос может-9

Год окончания 2023

Организатор: Седа Каспарова

ОП под ключ

Год окончания 2023

Организатор: Академия Белочкиной

Скриптолог-6

Год окончания 2022

Организатор: Академия Белочкиной

Нейроблогер-2

Год окончания 2023

Организатор: Юлия Родочинская