RABOTA MD

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: https://www.rabota.md/ro/prices/cv

37 ani
Masculin
Chișinău
10 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: A, B, C
Cu automobil personal

Руководитель кол-центра

Despre mine

Активно занимаюсь проведением вэбинаров на темы продаж, тайм-менеджмента и инфобизнесу.

Энтузиазм, стрессоустойчивость, уверенность в себе и своих способностях, творческий подход, импровизация, проявленные лидерские качества, работа на результат.

Experiența profesională

HR, руководитель проекта · “Infinity Solutions” · Chișinău

Iunie 2015 - Aprilie 2016 · 11 luni

- Анализ и подбор сотрудников, проведение собеседований;
- Обучение операторов холодным продажам (10-15 чел.);
- Отслеживание качества работы отдела. Прослушивание звонков, с дальнейшей корректировкой диалога (тон, энтузиазм, уверенность и т.д.)
- Проведение брифингов по 2 раза в день, с анализом актуальных показателей и сравнение с планом;
- Анализ эффективности каждого сотрудника в отдельности с последующим принятием мер по улучшению результатов;
- Формирование плана, и инструментов для его выполнения;
- Разработка мотивирующих игр/соревнований;
- Внедрение новых показателей KPI.
- Отчётность перед руководством/инвестором.

Причина увольнения – проект перенесён в другую страну.

Коммерческий директор, бизнес тренер. · «StaffSale» · Москва

Septembrie 2012 - Decembrie 2013 · 1 an 3 luni

Род деятельности: обучение отделов продаж под ключ.

Штат: 25-30 человек.

Обязанности:

Поиск и привлечение кандидатов, подходящих под описание заказчика.

Обучение кандидатов продажам с дальнейшим

гарантированным трудоустройством.

Контроль оплат со стороны заказчиков и

Поиск новых путей продвижения продукта компании. Взаимодействие с прессой.

Ежедневные тренинги, семинары, дебаты. В курсы подготовки были включены следующие элементы:

1) Знакомство с продажами как научным термином.

2) Анализ личностей и подбор под каждую из них индивидуальную методику продаж. Составление скрипта под каждый метод. СПИН-продажи.

3) Жизненный стимул. Желаемый конечный результат. Путь к мечте. (мотивация)

Практика

1) Работа над импровизацией, индивидуализации продаж.

2) Работа с холодными звонками.

3) Работа с входящими звонками. Cross-продажи.

4) Работа с возражениями. Анализ самых распространённых видов возражений.

5) Дополнительный курс по конкретному товару/услуге, в зависимости от дальнейшей сферы деятельности каждого сотрудника.

Экзамен.

(Проект закрылся по причине отсутствия финансирования).

Руководитель отдела продаж и маркетинга. · Galargo · Москва

Mai 2012 - Decembrie 2013 · 1 an 8 luni

Подбор, обучение кандидатов и формирование отдела продаж совместно с куратором;

Составление скрипта под каждого менеджера в отдельности;

Корпоративные тренинги по продажам;

Анализ и улучшение воронки продаж (увеличение конверсии) за счёт внедрения акций, скидок, конкурсов;

Поиск новых инструментов для продвижения услуги на рынок;

Работа с контекстной рекламой (Яндекс Метрика);

Составление тизерной рекламы и поиск площадок для её распространения;

Корректировка необходимых показателей в CRM, составление ТЗ для программистов с дальнейшим контролем выполнения задач;

Написание бизнес процессов по каждому типу сделок;

Составление KPI;

Еженедельная, ежемесячная и ежеквартальная отчётность перед руководством по выполненным планам и дальнейшим стратегиям развития.

Достижения:

Вывод компании со старт-апа;

Увеличение объёма продаж рекламной ёмкости от 5,2% в

мае 2012, до 68,9% в сентябре 2013

Studii: Superioare

ULIM
Absolvit în: 2012
Facultatea: право
Specialitatea: юрист

Cursuri, training-uri

"TopTrening" Ведение деловых переговоров
Absolvit în 2012
Organizator: Павел Меренчук

"IHP" Курсы ораторского искусства
Absolvit în 2012
Organizator: Леонид Фёдорович Стрелец