RABOTA MD

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

Менеджер отдела продаж

23 ani
Feminin
Chișinău
20 000 MDL

TOP Competențe

- **Обучение персонала** · *2 ani*
- **Прямые продажи** · *2 ani*
- **Проведение тренингов** · *2 ani*
- **Разработка скриптов продаж** · *2 ani*
- **Многозадачность** · *1 an*
- **Скорость работы** · *1 an*

Preferințe

- Full-time
- Part-time
- Fără program
- Flexibil
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- Remote

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Nativ

Competențe

- B2C продажи
- Стрессоустойчивость
- Прямые продажи

Despre mine

Владею технологиями продаж, благодаря этому быстро показываю результаты в любой нише. За 5+ лет в продажах я послушала более 1500 звонков, не считая видео-встреч и переписок. Сама продавала на чеки 4500€ и с конверсией 60%+. Проводила обучение для 250+ сотрудников разных компаний в сегментах B2B, B2C. И все это в 10+нишах. Среди них:

-турагенство в Москве,

-агентства недвижимости в Сочи и Дубае,

-онлайн-школы с миллиардными оборотами,

-бурение артезианских скважин

-фармакология

и многие другие.

Experiența profesională

Тренер по продажам/скриптолог · Фриланс · Chișinău

Martie 2023 - Prezent · 2 ani 5 luni

- 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.

Competențe: Проведение тренингов, Обучение персонала, Разработка скриптов продаж

Проджект-менеджер · ООО ЮКИДС · Россия

Octombrie 2023 - Decembrie 2023 · 3 luni

Тестовый запуск нового продукта в компании.

Было сделано:

- согласованны 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.

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

Руководитель группы продаж · ООО ЮКИДС · Россия

Iunie 2023 - Septembrie 2023 · 4 luni

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)

Competențe: Подбор персонала, Мотивация, Разработка и внедрение системы KPI, Обучение команды продаж, Построение воронки продаж, Владение нейросетями, B2C продажи, Холодные продажи, Деловая переписка, Активные продажи, Навыки продаж, Обучение персонала, Прямые продажи, Administrarea Vânzărilor, Managementul Vânzărilor

Руководитель отдела контроля качества · ООО ЮКИДС · Россия

August 2022 - Mai 2023 · 9 luni

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

Competențe: Мотивация, Аналитика продаж, Подбор персонала, Развитие продаж, Управление командой, Обучение персонала

Менеджер по продажам · ООО ЮКИДС · Россия

Octombrie 2021 - Iulie 2022 · 10 luni

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

Competențe: B2C продажи, Прямые продажи, Грамотная речь

Оператор call-центра · Юнион-телеком · Россия

Februarie 2020 - Octombrie 2021 · 1 an 8 luni

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

Competențe: Многозадачность, Скорость работы, Стрессоустойчивость, Прямые продажи

Domeniul dorit

- Vânzări / Retail

Studii: Medii

МБОУ "Ягуновская СОШ"

Absolvit în: 2018

Cursuri, training-uri

Скриптолог-6
Absolvit în 2022
Organizator: Академия Белочкиной

Голос может
Absolvit în 2023
Organizator: Седа Каспарова

Нейроблогер-2
Absolvit în 2023
Organizator: Юлия Родочинская

ОП под ключ
Absolvit în 2023
Organizator: Академия Белочкиной

Online-профи 10.0: маркетинг в социальных сетях
Absolvit în 2025
Organizator: Юлия Родочинская