

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ (ІТ-СЕКТОР), ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ

🔄 23 липня
2020

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 38 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: ІТ, WEB фахівці, Телекомунікація та зв'язок, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі

Досвід роботи

Руководитель отдела продаж

Jooble (Интернет, ІТ), Київ

09.2019 – По теперішній час (5 років)

Обов'язки:

- Обновление и расширение существующего отдела продаж.
- Общий анализ, постоянное планирование, повышение эффективности каждого менеджера
- Материальная и нематериальная мотивация, поддержание командного духа, моральной и психологической выдержки
- Составление и внедрение скриптов, постоянный контроль за выполнением звонков согласно утвержденным правилам.
- Проведение регулярных индивидуальных бесед с менеджерам по рабочим вопросам, утвержденным персональным планам и профессиональному росту.
- Прослушивание телефонных переговоров менеджеров с целью выявления проблемных зон и предоставление рекомендаций для возможного ускорения продаж.
- Оптимизация процессов продаж и выявление действий в которых можно избежать "дорогой силы менеджера" и составление алгоритмов действий.
- Создание «калькулятора» и выполнение расчета затрат в работе менеджера для привлечение клиента на платную услугу
- Запуск и настройка новой CRM системы с дальнейшей оптимизацией согласно требованиям компании.
- Составление алгоритмов на основе принципиальных блок-схем для действий менеджера согласно триггерам CRM системы.
- Проведение анализа и выполнение обоснований с дальнейшей оптимизацией бизнес-процессов и внедрения умных алгоритмов продаж.
- Тестирование и запуск автоматизированной системы продаж на базе голосового робота EVE.

Руководитель отдела продаж

БИНОТЕЛ, Київ (B2B, ІТ сектор), Київ

02.2019 – 09.2019 (7 місяців)

Обов'язки:

1. Формирование нового отдела продаж численностью 15 человек.

2. Проведение собеседований, отбор претендентов для последующего обучения и сдачи тестирования по продуктам компании.
3. Наставничество и содействие для вывода нового менеджера в рабочий ритм и достижения эффективных показателей с первых недель работы.
4. Постоянный контроль выполнения личных показателей менеджеров.
5. Обеспечение максимального взаимодействия и помощи в решении сложных вопросов со стороны клиентов для сохранения имиджа компании.
6. Проведение переговоров/заключение сделок с клиентами как на выездных встречах, так и в офисе компании.
7. Формирование ТЗ согласно индивидуальных пожеланий клиентов, согласование и комплектация необходимым оборудованием, контроль сроков запуска готовых решений.
8. Подготовка, контроль и проведение обучения менеджеров внутри компании, согласно поставленным задачам руководства.
9. Участие в тематических выставках, знакомство с продуктом компании и привлечение новых клиентов через бизнес-форумы и семинары

Руководитель отдела продаж

EVO Company (IT сектор), Київ

08.2014 – 02.2019 (4 роки 6 місяців)

Обов'язки:

Руководитель отдела продаж, Украина, Беларусь, Россия
(Маркетплейсы - prom_ua, deal_by, tiu_ru)

ОБЯЗАННОСТИ:

- 1) Реализация продаж рекламно-консультационных услуг на украинском, белорусском и российском рынках B2B и B2C согласно стратегии компании.
- 2) Постановка задач, соблюдение основных показателей и контроль выполнения планов сотрудниками.
- 3) Построение / реорганизация отдела продаж, проведение собеседований, отбор кандидатов, организация структуры отдела численностью 16 человек.
- 4) Регулярное проведение собраний для определения текущих задач.
- 5) Стимулирование и поддержание мотивации сотрудников отдела, совместное выявление критических моментов в работе, содействие в работе с ключевыми клиентами.
- 6) Ведение документации, расчет зарплат, бонусов и премий сотрудникам.
- 7) Проведение статусов с руководством, отчеты о проделанной работе отдела.
- 8) Разработка и поэтапное внедрение новых скриптов для повышения эффективности продаж.
- 9) Проведение обучения для новых сотрудников в отделе (компании) для ускоренного освоения предлагаемых продуктов.

ДОСТИЖЕНИЯ:

- 1) 100% выполнение и перевыполнение личных планов.
- 2) Выведение отдела в категорию лучшего по основным показателям, спустя пол года после вступления в должность.
- 3) Высокий уровень знания продукта, авторитет среди других ЛР.
- 4) Запуск в работу нового отдела (филиала) за пределами Украины в удаленном режиме.
- 5) Успешность в выполнении проектных задач (2/3 времени уделяется вопросам ЛР, 1/3 проектным задачам), гибкость в принятии решений и распределении рабочего времени.
- 6) Всегда оперативная реакция на обратную связь всех уровней.
- 7) Слаженная работа, умение слышать команду и находить компромисс между целями компании и "болями" команды, отсутствие мошенничества среди сотрудников отдела.
- 8) Положительная обратная связь по результатам корпоративных опросов: health check, опрос по лидерским качествам, ОС от уволившихся сотрудников.
- 9) Постоянные инициативные предложения по достижению ОКР

Освіта

Криворожский национальный университет «КНУ» (Красний Ріг)

Спеціальність: Metallurgical факультет

повна вища, 09.2006 – 02.2011 (4 роки 5 місяців)

Знання мов

Англійська - Вище середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: - офисные приложения – MS Word, Excel, PowerPoint; - графические редакторы

начального уровня, простая обработка и коррекция фото; - уверенный Интернет-пользователь, поиск необходимой информации в сети; - работа с e-mail клиентом.

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • 7 точек руководителя. II модуль. Внутренний тренинг (Июнь 2018) • 7 точек руководителя, I модуль. Внутренний тренинг (Май 2018) • Эмоциональный интеллект в обратной связи (март 2018 год) • Грамота по итогам 2017 года. "Воля к победе" За проявленную волю и стремлению к высоким показателям продаж. • Создание эффективных индивидуальных планов развития. Дневной тренинг (22 октября 2017 года) • 5 пороков команды. Внутренний тренинг (26 июня 2017) • Diploma. The "Flow: Работа в потоке" (On May 27, 2017) • Тренниг "Антистресс. Пополнение энергии" (18 марта 2017 года) • Сертификат. Мастер-класс Максима Батырева "Менеджер и команда. Как создать команду мечты" (24 января 2017 года) • Kmb's Certificate "Manager`s Emotional Intelligence" (24 hours, March 13-15, 2016) • Lift marketing. Тренинг "Машина продаж" (19 ноября 2016 года) • Грамота за лучшие показатели в приведенных денежных средств для компании среди всех отделов (За 2016 год) • Tutor E-Commerce. Tutor 4-th level (96 hours of theoretical and practical training 01.02.2016 - 15.08.2016) • Эффективный руководитель. Внутренний тренинг (2015 год) • Specialist in E-commerce. Specialist 2-d level (144 hours of theoretical and practical training 07.09.2015 - 07.02.2015) • Consultant in E-commerce. Basic level (92 hours of theoretical and practical training 07.09.2015 - 07.12.2015) • Школа лидерских талантов (2014 год, 6 месяцев) • Частная компания с ограниченной ответственностью Аллегро Уапром Холдингс Б.В. (ноябрь 2013 - Тренинг на тему "Подготовка к первому звонку" - С дальнейшим прохождением тестирования на усвоение темы) • Тренинг на тему: "Выявление потребностей клиента". С дальнейшим прохождением тестирования на усвоение темы) • Частная компания с ограниченной ответственностью Аллегро Уапром Холдингс Б.В. (октябрь 2013) • Тренинг "Успешная продажа" в компании "УАПром" (март 2013)