

Качур Кирилл

★ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 30 000 ГРН.

3 лютого
2021

Місто: [Київ](#)



Вік: 32 роки

Режим роботи: повний робочий день, часткова зайнятість

Категорії: Реклама, маркетинг, PR, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

[Увійдіть](#) або [зареєструйтеся](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

руководитель отдела продаж

ТОВ «ФК Dinero» (Мікрокредитование), Київ

09.2018 – 01.2020 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки:

- **Обязанности:**
 - оптимизация процессов воронки продаж - разработка стратегии и scripts продаж
 - постановка целей
 - коммуникация с клиентами
 - работа с базой данных
 - аналитика
 - коммуникация с отделами компании: юристами, аналитиками, маркетологами и т.д
 - кросс продажи
 - кастомизация
 - улучшение показателей NPS.
 - проведение A/B тестирования

ДОСТИЖЕНИЯ:

- Разработал и внедрил самый эффективный sales script. В течении 1 календарного месяца принёс прибыль компании в 936К грн, при средних показателях в отделе 500К грн.
- Разработал маркетинговое предложение для клиентов, благодаря которому, компания увеличила доходы на 120К грн в месяц.
- Внедрил кросс-продажи, тем самым увеличил ПРОДАЖИ компании на 8 млн. грн в мес.
- Сократил расходы компании на 1,3 млн грн в год.
- Внедрил торгового робота на определённый сегмент клиентов, при этом снизив нагрузку на оператора, сократив расходы компании, а также потребность в увеличении штата.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Освіта

, -

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Уверенный пользователь Microsoft Office

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Инициативность. Способность к риску. Стратегическое мышление.

Требовательность. Находчивость. Аналитические способности. Лидерство