Голдырева Таисия



РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 50 000 ГРН.

16 лютого 2022 Місто: Дніпро

Вік: 29 років
Режим роботи: віддалена робота
Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Таисия Голдырева

Днепр, Украина

ОПЫТ РАБОТЫ

- 5 лет опыта в продажах, более 250 контрактов, проданных с обязательством на сумму ~ 2,5 миллиона долларов США с использованием индивидуально разработанного скрипта продаж.

Starlife Февраль 2017 – Сейчас

L5 Региональный менеджер Украина

- Коммуникации: холодные продажи инвестиционных инструментов и накопительных программ страхования жизни.
- Активный поиск потенциальных клиентов.
- Публичные выступления о продуктах компании и преимуществах для партнеров для аудитории от 15 до 150 человек.
- Продажи: продано более 250 контрактов на сумму ~ 2,5 млн долларов США с помощью индивидуально созданного скрипта продаж.
- Менеджмент: подбор, обучение, мотивация и наставничество команды от 15 продавцов-консультантов.
- Маркетинг: продажа преимуществ застрахованного образа жизни с гарантированной пенсией пожизненно.
- Заключение и сопровождение договоров до подписания.

Maxi Group Intl Октябрь 2016 – Июнь 2019

Оператор call-центра Львов, Украина

- Сочетание холодных и теплых звонков.
- Продажа услуг по телефону пользователям, находящимся в Европейском Союзе.
- Оформление покупок и данных о клиенте во внутренней базе данных.
- Заключение и сопровождение договоров до подписания.
- Регулярные отчеты в виде электронных таблиц по эффективности продаж.

Like Центр Украина Август 2021 – Январь 2022

Руководитель отдела продаж Украина

- Разработка плана достижения нужной выручки и декомпозиция.
- Обучение менеджеров самостоятельно и с помощью привлечения внешних ресурсов.
- Контроль качества работы менеджеров на основе анализа отчетности и прослушивания разговоров менеджеров с клиентами.
- Разработка скриптов, воронки продаж, тестирование гипотез, внедрение наиболее эффективных на постоянной основе.
- Подбор, найм и обучение сотрудников.
- Разработка системы мотивации менеджеров, руководителей групп, руководителя отдела.
- Продажа услуг по телефону пользователям, находящимся в Украине.
- Регулярные отчеты в виде электронных таблиц по эффективности продаж.
- Оформление покупок и данных о клиенте во внутренней базе данных.
- Заключение и сопровождение договоров до подписания.
- Организация системы планерок.
- Построение отдела продаж с “0”

ОБРАЗОВАНИЕ

Более 70 тренингов по продажам, менеджменту и маркетингу от Starlife **2017 – Сейчас**

Национальный университет “Львовская Политехника” 2016 – 2019

Логистика (Транспортные технологии) Львов, Украина

SKILLS & INTERESTS

- **Навыки :** Продажи, переговоры, решение конфликтов, подбор персонала, наставничество, управление, здравый смысл и терпение, чтобы все было сделано правильно. Свободный русский и украинский язык, английский B1
- **Интересы :** танцы, рисование, чтение