Трунов Александр



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, 25 000 ГРН.

11 травня 2022 Місто: Київ

Вік: 32 роки
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: HR, управління персоналом, Реклама, маркетинг, PR, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Менеджер з продажу

Genetarors Group (Маркетинг), Київ
08.2021 – 02.2022 (6 місяців)

Обов'язки:

Активні дзвінки, продаж по телефоном (B2C). Продаж послуг та товарів з різних сфер діяльності, такі як: стоматології, салони краси,
монтаж натяжних стель, утеплення будинків, пригін авто зі США,
курси китайської мови, юридичні послуги та інше. Основна задача
при розмові переконатись в тому, що людина є цільовим клієнтом,
відповісти на початкові питання, підігріти інтерес та передати контакт нашим партнерам для подальшої співпраці.
З першого місяця виконував план продажу та дотримувався встановленим нормативам за дзвінками. У січні 2022р. був призначений керівником відділу. За перші пару місяців було підвищено загальний результат відділу на 14%.
Була відкоригована схема роботи, також були змінені скрипти
телефонної розмови. Зміни системи мотивації, позитивно
сприяло на роботу менеджерів.

Керівник

ФОП Трунов О.С (Роздрібна торгівля), Запоріжжя
08.2017 – По теперішній час (9 років 3 місяці)

Обов'язки:

Сфера роздрібної торгівлі. Закупівля та замовлення товару, ведення внутрішньої документації, проведення інвентаризації, підбір та управління персоналом, складання робочого графіка. Ведення С1, розподіл прибутку. Впровадив та розвинув понад 40 нових товарів. Систематизував роботу працівників. Залучив нових клієнтів.

Менеджер з продажу

Первый Украинский Международный Банк (ПУМБ) (Банківська діяльність), Київ
12.2015 – 09.2016 (9 місяців)

Обов'язки:

Активні дзвінки на клієнтській базі банку. Продаж кредитних продуктів, такі як: кредит готівкою та кредитні картки. Завдання було проінформувати, попередньо підтвердити потрібну суму та «довести» до відділення банку. На виконання завдання використовувався робота з запереченнями.
Щомісячне виконання плану та показників. Через три місяці перевели на експериментальний проект «Вільний скрипт». Після цього особисті показники збільшилися на 73%. Входив у першу 20 із 64 менеджерів, за результатами

Освіта

КНТЕУ (Київ)

Спеціальність: ФЕМП, менеджмент інвестиційної діяльності

повна вища, 09.2015 – 01.2017 (1 рік 4 місяці)

КНТЕУ (Київ)

Спеціальність: ФЕМП, комерційне право

повна вища, 09.2013 – 06.2017 (3 роки 9 місяців)

КНТЕУ (Київ)

Спеціальність: ФЕМП, економіка підприємства

повна вища, 09.2011 – 06.2015 (3 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Академія Сергія Костенкова, Школа продажів (Січень, 2022р.
• BASIC EDUCATION CENTER, Ведення бухгалтерського обліку приватного підприємця (Квітень 2020р.)

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Microsoft Word, Excel; C1; CRM.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Доброзичливість. Комунікабельність. Уміння ставити конкретну мету. Складати та виконувати план дій. Бажання розвиватися та допомагати іншим. Легке ставлення до змін. Відповідальне ставлення до своєї роботи, саме організованість, уміння розставляти пріоритети. Швидко знаходжу з людьми спільну мову, вміння працювати в команді. Досвід продажу по телефону. Вміння працювати із запереченнями. Розуміння етапів продажу. Володіння інструментами продажу. Впевнений користувач ПК. Досвід роботи із програмами: C1, CRM.