HEAD OF SALES, 70 000 ГРН.

10 липня 2022 Місто: Київ

Вік: 32 роки
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Наука, освіта, переклади, Реклама, маркетинг, PR, Телекомунікація та зв'язок

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готова до відряджень

Опис

Опыт работы — 4 года 4 месяца

- **Flexe.io - full stack marketing agency for crypto and fintech projects**

  Октябрь 2021 — Май 2022 8 месяцев

  Head of Sales

  Достижения:
  1. Отдел вырос с 2 менеджеров по продажам до 12 сотрудников с разными ролями
  (я проводила поиск и отбор резюме кандидатов, групповые и индивидуальные собеседования, внедрила систему мотивации для наставников, сформировала базу знаний отдела продаж для 4 разных ролей с нуля, создала 3 курса для обучения с тестами для проверки знаний новичка)
  2. Подняли средний чек на 26,6%.
  Мы с сейлзами протестировали более 3 разных вариантов индивидуального КП для клиентов и выбрали самый продающий
  (я разработала дизайн коммерческих в разных форматах, упаковала услуги в пакеты, визуализировала выгоды для клиентов при покупке пакетного решения, анализировала статистику по времени просмотра клиентами страниц коммерческого).
  Результат в деньгах: +7млн.руб. к сумме оборота/мес
  3. Установили новый рекорд по сумме оборота/мес
  4. Оцифровали отдел продаж
  (я создавала ТЗ для аналитиков по построению отчётов в PowerBi, внедрила ежедневный ручной трекинг ключевых показателей для сейлзов)
  5. Автоматизировали бизнес процессы:
  - внедрила системное распределение заявок между менеджерами в срм, чтобы клиенты не ждали от нас ответ днями/часами (для этого разработала рабочие графики сотрудников, чтобы покрыть все 24 часа в сутках и 7 дней в неделю)
  - внедрила round-robin формат записи на встречу с отделом продаж (у всех менеджеров было одинаковое количество проведенных встреч и загрузка распределялась справедливо)
  - добилась автоматического заполнения полей и автоматического передвижения сделок по этапам воронки в Amocrm
  - внедрила удобную форму для ежедневных отчётов сейлзов
  - организовала разделение основной воронки продаж на три отдельные: одна для квалификации лидов, вторая для первых продаж, третья для повторных продаж
  - внедрила сегментацию лидов на этапе квалификации (простая схема с конкретными вопросами от менеджера клиенту и присвоением балов за подходящие нам ответы)
  - внедрила автоматическую постановку задач менеджерам в зависимости от этапа сделки и времени нахождения на этапе
  - внедрила отчёты после встречи с клиентом в Amo срм
  - внедрила в amo crm инструмент для работы с почтой (отслеживание открытия писем и вложений)
  Результат: конверсия из Лида в продажу выросла на 40%, в деньгах это +15млн.руб./мес.
  6. Создала скрипты и чек-листы для контроля качества работы отдела продаж (для двух разных ролей)
  7. Провела анализ 47 конкурентов (выявила сильные и слабые стороны, позаимствовала и внедрила крутые фишки, которых у нас не было)
  8. Разработала и внедрила новую систему мотивации с разными KPI для двух направлений
  9. Ежемесячный подсчет бонусов сотрудников

10. Внедрили One Time Offer
11. Рассчитала декомпозицию целей отдела продаж в виде годового плана с разбивкой по месяцам
12. Ежемесячно делала корректировку декомпозиции исходя из показателей за последний месяц и считала планы на след.месяц для сотрудников 2 разных ролей
13. Проводила ежедневные планерки (с разбором показателей/совместной прослушкой записей встреч с клиентами/ ролевками и продавнскими играми) и еженедельные личные встречи с сотрудниками отдела продаж
14. Организовывала встречи смежных отделов с отделом продаж, чтобы прокачивать уровень экспертности сейлзов, их знание и понимание тонкостей продукта

- **SkyEng**

  skyeng.ru

  Информационные технологии, системная интеграция, интернет

  - Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

  Образовательные учреждения

  - Повышение квалификации, переквалификация
  - Бизнес-образование
  - Обучение иностранным языкам

  Февраль 2019 — Октябрь 2021 2 года 9 месяцев

  Супервайзер, руководитель группы сэйлзов

  Обязанности
  1. Управление группой менеджеров по продажам (12 менеджеров):
  - проведение регулярных индивидуальных видео встреч с менеджерами (мотивация, работа над проседающими показателями, помощь в преодолении психологических барьеров связанных с продажами, развитие навыков продаж сотрудников, совместная генерация идей по поднятию показателей, постановка рабочих целей и задач для менеджера на неделю/месяц, работа в формате спринтов, контроль выполнения менеджером договоренностей, проведение ретро для обсуждения причин достижений прошедшего месяца и построение планов для работы с проседающими показателями, обсуждение прослушанных звонков менеджера в контексте качества с целью развития навыков продаж, помощь в составлении и контроль выполнения PDP (personal development plan) сотрудника, работа с выгоранием)
  - проведение еженедельных групповых видео встреч (планерок)
  - отслушка вводных уроков, анализ и составление ОС для сотрудника по прослушанной записи
  - составление гипотез причин падения отдельных показателей и формирование АР по их поднятию
  - работа с файлом для учёта показателей месяца с визуализацией текущих результатов каждого менеджера, групповым рейтингом и тд для удобства работы с показателями в режиме real time)
  2. Проектная деятельность
  3. Выполнение задач от вышестоящего руководства, соблюдение дедлайнов
  4. Контроль выполнения менеджерами задач в срок
  5. Написание/редактирование скриптов
  6. Написание новостных объявлений
  7. Участие в а/б тестах
  8. Еженедельное заполнение отчётности
  9. Отслеживание и фиксация данных из дэшбордов
  - анализ причин просадки/повышения групповых показателей
  10. Дежурство в чатах (ответы на срочные запросы от менеджеров)
  11. Работа с CRM, Trello, Google таблицами, Tableau, Redash, Confluence, Bitrix24, Megaplan и др.
  Достижения
  Из главных за последнее время:
  1. 5 последних месяцев группа на первом месте в рейтинге групп по выручке
  2. Менеджеры группы проходят самый быстрый путь от менеджера-новичка в топы отдела (за 3-4месяца)
  3. Мы самая сплочённая в мире команда (и это не просто слова, для примера, мои ребята в своих видеопоздравлениях друг другу ко Дню рождения часто говорят примерно следующие слова: "я тебя люблю", "ты для меня пример", " я горжусь твоими достижениями" и тд)
  4. Мы работаем не просто для того, чтобы выполнить пороговые таргеты отдела по показателям, мы ставим новые рекорды и сами их же позже бьём??

- **SkyEng**

skyeng.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Образовательные учреждения

- Повышение квалификации, переквалификация
- Бизнес-образование
- Обучение иностранным языкам

Февраль 2018 — Февраль 2019 1 год 1 месяц

Менеджер по продажам

Обязанности
1. Проведение вводных уроков потенциальным ученикам школы, проведение клиента по всем этапам продаж:
- выявление потребностей (формирование потребности/ актуализация потребности)
- персонализированная презентация продукта с подстройкой под потребности клиента
- отработка возражений
- работа с мультипродуктовостью (соблюдение лесенки продуктов)
- закрытие сделки.
2. Выполнение KPI, соблюдение SLA, самоанализ и постоянная работа над развитием навыков продаж
3. Наставничество, обучение и адаптация стажеров, проведение обучающих вебинаров кандидатам на должность
Достижения
1. Стабильно высокие показатели KPI и SLA (выручка, средний чек, конверсия, выполнение плана продаж по всем каналам привлечения)
2. Высокие показатели продаж у стажеров с которыми работала
3. Повышение до руководителя группы менеджеров по продажам

Образование

- Бакалавр
- **Волынский национальный университет им. Л. Украинки, Луцк**

  2017

Международные отношения, Международная информация

Украинская академия дизайна, Львов

2013

Издательское дело и медиа коммуникации, Реклама и медиа коммуникации

Ключевые навыки

- Знание языков
  Украинский — родной
  Русский — C2 — В совершенстве
  Английский — C1 — Продвинутый

- **Навыки**
  Построение индивидуальных планов развития; Обучение команды продаж; Анализ продаж; B2C продажи; Активные продажи; Собеседование; Project Documentation; Google Docs; Аналитика продаж; Анализ данных; Мотивация персонала; Психология; Организация движения и учета документов; Разработка тестов, опросников; A/B тесты; Проектный менеджмент; Тайм-менеджмент; Работа с возражениями; Командообразование; Тимбилдинг; Адаптация персонала; Ведение отчетности; Повышение конверсии; Расчет премий и бонусов; Холодные продажи; Работа с системами аналитики; B2C исследования; Контроль качества; Организация тренинга для новых сотрудников; B2B Продажи