Каминский Александр



МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 15 000 ГРН.

8 жовтня 2022 Місто: Одеса

Вік: 36 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Консалтинг, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Досвід роботи

Руководитель отдела продаж; Исполнительный продюсер

KozyrDigital (Реклама / Маркетинг / PR-услуги), Одеса
04.2021 – 05.2022 (1 рік)

Обов'язки:

- контроль деятельности отдела продаж;
- поиск и найм сотрудников в отдел
- адаптация и обучение новых сотрудников в соответствии с корпоративными стандартами
- оценка эффективности работы отдела продаж и внедрение мер по улучшению их результативности.
- внедрение скриптов продаж, коммерческих предложений и других инструментов
- контроль взаимодействия коммерческого и других отделов холдинга;
- организация и полное сопровождение мероприятий холдинга
- привлечение новых клиентов, создание и ведение клиентской базы, настройка CRM системы

Управляющий производством

Revel Laboratory (Промышленность и Производство), Одеса
01.2020 – 04.2020 (3 місяці)

Руководитель отдела продаж

Бизнес Молодость (Инфообразование; Услуги для бизнеса), Одеса
01.2018 – 06.2018 (5 місяців)

Риэлтор

АН "Премьер" (Недвижимость), Одеса
09.2017 – 01.2018 (4 місяці)

Освіта

Одесский Профессиональный Лицей Морского Транспорта (Одеса)

Спеціальність: Судоремонтник
середньо-спеціальна, 09.2005 – 06.2008 (2 роки 9 місяців)

Знання мов

Російська - Професійний (експерт), Українська - Високий рівень (вільно), Англійська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: - Работа в CRM системах (AMO, Битрикс24 и др.) - Работа с IP-телефонией (Zadarma,

Binotel и др.) - Стандартный перечень MS Office - Все продукты и инструменты Google - Adobe Photoshop, Krita, Canva и другие графические редакторы - Работа с различной офисной техникой
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Ведение переговоров Обучение коллектива (основы и техники продаж) Навыки управления коллективом до 30 человек Опыт PR-продвижения (есть связи в крупных СМИ) Навыки необходимые для запуска отдела продаж с нуля. Навыки автоматизации и увеличения эффективности Подбор персонала (адаптация, обучение, мотивация) Написание статей, коммерческих предложений, скриптов продаж, продающих текстов Создание, развитие и ведение клиентской базы