

# Тимошук Андрій

## КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ, 60 000 ГРН.

🔄 2 листопада  
2022

📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 27 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: HR, управління персоналом, Консалтинг, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Готовий до відряджень

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

### Опис

#### Ключова інформація:

1. Успішний досвід побудови та управління віддаленим відділом продаж (холодні **B2B** продажі);
2. Досвід роботи на позиції керівника відділу продаж більше **20 місяців**;
3. Проводжу **ABC** аналіз, довіряю цифрам та аналітиці;
4. Розвинений навик публічних виступів, вміння проводити командні **брифінги** (щоденні, щотижневі та щомісячні);
5. Займаюсь **навчанням** та **мотивацією** відділу продаж;
6. Розвиваюсь в сфері продаж більше **6 років** (біля 3х років B2C і більше 3х років B2B);
7. Володію технікою **"СПІН"** продаж.

#### Досягнення:

- Організував, в новій для себе сфері, роботу віддаленого відділу продаж за **3 тижні**, включаючи розробку бізнес-процесів, систему мотивації, систему підбору, систему контролю і систему адаптації нових менеджерів;
- Займався підбором менеджерів з продаж та **провів більше 50 співбесід**;
- Збільшив оборот в B2B продажах на **40% за 3 місяці**;
- Провів онлайн марафон в спільноті **"Магія ранку"**. В марафоні було понад 60 учасників;
- Моя команда без досвіду в продажах, **за 1 місяць в "холодну"**, вийшла на ЛПР таких компаній як: "Пузата хата", "Львівські круасани", "М'ясторія" та інші
- Переміг у змаганнях з боксу у місті Київ??

#### Курси, тренінги, книги:

- Освітня платформа **"LABA"**: **"менеджер по продажам", "директор продаж"**;
- Марафон від Івана Фролкова для **Young Business Club**: **"Побудова системного і прибуткового відділу з продаж"**
- Тренінг від Євгена Колотилова: **"Построение отдела продаж"**
- Зараз проходжу тренінг від Андрія Шевчука: **"Спрости це негайно!"**

#### Деякі з книг, які я прочитав та застосував на практиці:

- С.Азимов **"Продажи, переговоры"**
- Н.Рекхем **"СПИН продаж"**;
- М.Батырев **"45 татуировок продавана"**;
- Д.Джирард **"Продай себя дорого"**;
- Е.Колотилов **"Эффективные B2B продажи"**;
- К.Бакшт **"Построение отдела продаж "с нуля" до максимальных результатов"**