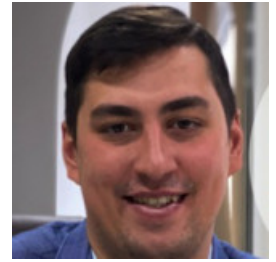


Ріжніков Альберт



МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, TEAM LEADER (У ВІДДІЛ ПРОДАЖІВ), 20 000 ГРН.

🔄 21 жовтня 2022 📍 Місто: [Київ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Луцьк](#), [Львів](#), [Одеса](#)

Вік: 30 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: HR, управління персоналом, Реклама, маркетинг, PR, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі

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

Опис

Менеджер з продажів B2B та B2C з досвідом роботи більше 4 років. Керував командою з 5 людей. Прагну застосувати свій досвід роботи з клієнтами та продажів у різних сферах, щоб ефективно керувати командою з продажів, або долучитись до крутої команди де зможу продовити розвиватись та допомогати розвиватись компанії та команді.

(Team Lead) спеціаліст з продажу авто під замовлення . з 08/2021 до 02/2022

Компанія займалась привозом авто з США, Кореї, Європи та Китаю. За півроку пройшов шлях від звичайного менеджера до тімліда відділа продажів. Поставив рекорд з продажів у компанії, а також рекорд заробітної плати менеджера з продажу. Створив команду з 5 менеджерів. Опанував навички зі створення команди і виведення її на стабільний результат.

1. Керував підрозділом з 5х менеджерів:

- Щотижня звітував про особисті продажі та продажі команди.
- Перевіряв записи розмов менеджерів і вносив корективи у список стандартних питань, що зменшило виникнення неузгоджених питань з клієнтами
- проводив співбесіди .
- Щодена перевірка CRM у кожного менеджера, що допомогло зменшити конверсію браку клієнтів .
- Приймав участь у відео матеріалі для ютуб каналу та інстаграму компанії.
- планував time менеджмент та мотивацій для команди.
- приймання звіту KPI денного, тижневого, місячного

2. Продаж послуги авто під ключ

- Супровід клієнтів від стадії заповнення заявки до передачі ключів замовнику:
- перевірка, підбір, купівля авто за параметрами клієнта (купівля на аукціоні США автомобіля, перевірка, доставка, передача на ремонт)
- Ведення даних клієнтів у CRM-системі: договори, документи, вимоги клієнтів.

Менеджер з продажу авто зі США та логіст

з 01/2021 до 07/2021

Півроку пропрацював в компанії яка займалась прогоном авто з США, менеджером з продажу авто, а також логістом . Саме тут спробував себе в ролі логіста - ця посада навчила мене знаходити спільну мову з любим клієнтом .

1. 1 . Продаж послуги авто під ключ

- Супровід клієнтів від стадії заповнення заявки до передачі ключів замовнику:
- перевірка, підбір, купівля авто за параметрами клієнта (купівля на аукціоні США автомобіля, перевірка, доставка, передача на ремонт)
- Ведення даних клієнтів у CRM-системі: договори, документи, вимоги клієнтів.

2. Логіст

- Супровід клієнтів з моменту купівлі авто на аукціоні до моменту передачі ключів
- підготовка документів для розмитнення авто, співпраця з митними брокерами
- прийом грошей з клієнтів за послуги компанії, митницю, доставку
- вирішування конфліктних ситуацій з клієнтами .
- доп. продажі

Управлючий компанією з 07/2019 до 12/2020

Компанія займалась арендою професійного кавового обладнання, вендінговою продукцією. Мала кофейню, а також кофейню на колесах. Обовязки найм персоналу, розширення клієнської бази, праця з підприємцями та підприємствами . За час праці зміг збільшити фінансовий обіг компанії на 300% .

Управляючий :

- пошук нових клієнтів для вендінгу та аренди кофейного обладнання ;
- пошук нових місць для аренди ;
- робота з існуючими клієнтами з приводу аренди, закупівлі, доставок ;

пошук персоналу та адаптацією у компанії;

- підготовка договорів, презентацій;
- рекламні проекти ;
- закупівля та продаж вендінгової продукції ;(кофе, сахар, стаканчики, серветки і так інше)
- перевірка бухгалтерських звітів .
- шатабування кожного напрямку.