

Васильєв Олександр

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ

🔄 8 серпня 2023 📍 Місто: [Київ](#)

📍 Готовий до відряджень: [Харків](#), [Дніпро](#), [Львів](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: віддалена робота

Категорії: Виробництво, Керівництво, Телекомунікація та зв'язок

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

Опис

Васильєв Олександр

Дата народження:

02 Лют 1983

Регіон:

Київ

Можливість переїзду:

Львів, Одеса, Дніпро, Харків

Телефон (и):

Керівник відділу продажів

Ключова інформація

Особисті якості:

- Креативність та генерація нових ідей
- Комунікативність та Емпатія
- Відповідальність та пунктуальність
- Працездатність та стресостійкість
- Багатозадачність
- Позитивне та гнучке мислення
- Здатність до навчання та пізнання нового
- Нейропластичність мого мозку не поступається двадцятирічному
- Активність та ініціативність
- Вміння чути та розуміти
- Аналітичний склад розуму
- Здатність працювати, як в команді так і одноособово, тобто в автономному режимі

- Адаптивність та варіативність

Професійні навички:

- Поставлена гарна вимова
- Великий досвід в B2B/B2C-продажах
- Лідерські якості
- Здатність брати відповідальність на себе
- Здатність ставити чіткі задачі із чітким дедлайном їх виконання
- Досвід проведення перемовин
- Відсутність рефлексії при виконанні поставлених задач
- Нерозуміння відповіді "НІ" та відмови
- Розробка та реалізація плану продажу
- Стандартизація роботи підлеглих
- Проведення активного рекрутингу та інтерв'ювання
- Проведення тренінгів з продажів для менеджерів із подальшою атестацією
- Адаптація менеджерів
- Контроль якості роботи менеджерів
- Побудова та налагодження бізнес-процесів
- Бенчмаркетинг та SWOT-аналіз
- Робота з рекламаціями та конфліктними ситуаціями
- Робота менеджером-хантером
- Робота менеджером-клоузером
- Ведення ділової перепискиФормування КП/УТП
- Документальне оформлення відділу/департаменту продажів, в тому числі розробка
- Корпоративної книги продажів інструкцій, регламентів, чек-листів, тощо
- ЕБШ 24/7/365

Технічні навички:

- Google Workspace
- MS office (в тому числі 365)
- Google spreadsheets
- Mindmeister та Mindmap
- АМО CRM
- Бітрікс 24
- KEYcrm
- Creatio
- 1С

- Binotel-CRM
- Zadarma
- LiraX
- Tilda і Wordpress
- Конструктори скриптів: Telly; HyperScript; ScriptDesigner і всілякі рукописні.

Досвід роботи

Директор

Бер 2023 - по сьогодні

LEO company

Нерухомість та Девелопмент

Керівник відділу продажу (проектний керівник)

Гру 2022 - Кві 2023 (5 міс)

Autocapital.ua (Startup)

Автомобільна промисловість та Автобізнес

Організація call-центру з нуля. Розробка бізнес-процесів, воронки продажів, скриптів, що продають, впровадження CRM та IP-зв'язку. У підпорядкуванні 10 осіб, забезпечення безперебійної роботи КЦ і виконання плану. Активні продажі продуктів компанії. Рекрутинг менеджерів, тренінги з продажів, CRM і SIP-телефонія, адаптація менеджерів. Розробка підсумкових звітів і контроль виконання якості роботи менеджерів, для керівників. Здійснення активних продажів. Вичитування Договорів, Юридичний супровід угод.

Супервайзер - Керівник колл-центру/відділу продажів (проектний керівник)

Лют 2022 - Лис 2022 (10 міс)

Автофокус (Startup)

Автомобільна промисловість та Автобізнес

Організація call-центру з нуля. Розробка бізнес-процесів, воронки продажів, скриптів, що продають, впровадження CRM та IP-зв'язку. У підпорядкуванні 10 осіб, забезпечення безперебійної роботи КЦ і виконання плану. Активні продажі продуктів компанії. Рекрутинг менеджерів, тренінги з продажів, CRM і SIP-телефонія, адаптація менеджерів. Розробка підсумкових звітів і контроль виконання якості роботи менеджерів, для керівників. Здійснення активних продажів.

Супервайзер - Менеджер з продажів

Вер 2021 - Лют 2022 (6 міс)

Автопарк

Автомобільна промисловість та Автобізнес

Активні (холодні) прямі продажі продуктів компанії, шляхом виявлення явних і прихованих потреб клієнта, робота з запереченнями клієнта, контроль за виконанням Угоди, проведення тренінгів для нових менеджерів. Був змушений звільнитися через систематичні затримки ЗП і погіршення мотивації

Менеджер з продажів

Сер 2020 - Сер 2021 (1 рік 1 міс)

Евроторг

Торівля роздрібна / Retail

Вихідні дзвінки, холодні продажі побутової техніки консьюмеру, визначення потреб клієнта і підбір найкращої пропозиції для нього, ведення звітності в Гугл таблиці, оформлення доставки, логістичний контроль замовлення, врегулювання конфліктів з транспортно-логістичними контрагентами.

Риэлтор

Чер 2006 - Тра 2020 (14 років)

ФОП Калькова

Нерухомість та Девелопмент

Супровід купівлі/продажу/оренди житлової, ділової та комерційної нерухомості, а також землі (B2C і B2B-продажі). Підбір нерухомості під виявлені потреби та можливості клієнта. Відновлення загублених і довідка відсутніх правостановлюючих документів на об'єкт нерухомості. Пошук власників власників нерухомості в Україні та московії

Власник/Керівник

Кві 2006 - Жов 2012 (6 років 7 міс)

ФОП Васильєв

Нерухомість та Девелопмент

Супровід купівлі/продажу/оренди житлової, ділової та комерційної нерухомості, а також землі (B2C і B2B-продажі). Підбір нерухомості під виявлені потреби та можливості клієнта. Відновлення загублених і довідка відсутніх правостановлюючих документів на об'єкт нерухомості. Пошук власників власників нерухомості в Україні та московії

Освіта

Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут" (Харків)

рік закінчення 2025

Інститут економіки, менеджменту і бізнесу/Менеджмент організацій та адміністрування, вища

Харківський національний університет внутрішніх справ (Харків)

рік закінчення 2023

Факультет № 6/Правознавство

НТУ "ХПИ" и ХНУВД (Харьков)

рік закінчення 2006

Экономико-правовой

Володіння мовами

Русский - свободно

Можу проходити співбесіду на цій мові

Украинский - родной

Можу проходити співбесіду на цій мові

Курси, тренінги, сертифікати

Комплексний інтернет маркетинг

рік закінчення 2023

Genius Marketing Academy (Space)

Курс"Teamlead:101"

рік закінчення 2023

Курс"Teamlead:101" від школи менеджерів Stratoplan

Курс "Studio Creatio + sale"

рік закінчення 2022

Terrasoft academy

Курс "Продавець" від АМО.ACADEMY

рік закінчення 2022

Курс "Продавець" від АМО.ACADEMY (Сертифікат)

Майстерність продажів

рік закінчення 2022

Курс від бізнес-тренера в галузі продажів Дениса Нежданова та бізнес-ментора і коуча Катерини Нікітіної. По завершенню курсу було видано Сертифікат-Диплом №8654

Менеджер з продажів

рік закінчення 2022

Genius Marketing Academy (Space)

Курс "Побудова системного та ефективного відділу продажів"

рік закінчення 2022

Тренінговий центр "Target Market"

Курс "Інтернет маркетинг для B2B"

рік закінчення 2021

Тренінговий центр "Completo"

Курс прямих продажів

рік закінчення 2021

Курс прямих продажів від бізнес-тренера Євгена Теплякова

Додаткова інформація

Водійське посвідчення

Водійське посвідчення категорії "B"

Стаж водіння з 2003р.

Звернення до потенційних роботодавців на HR

Колеги, велике прохання не пропонувати мені роботу з/в: БАДами; скам; "Сбер"; "Арена"; соціопитування та в порожніх Компаніях та проектах. Зекономте мій та свій час!

Мотиваційний лист

Цікавить робота з БІЛИМ продуктом в БІЛІЙ Компанії, де я, реалізуючи свій професійний потенціал зможу принести користь Компанії та клієнтові, мати кар'єрне та професійне зростання, а найголовніше - фінансовий дохід.