

# Smaliichuk Valeriia

## ★ SALES MANAGER, 80 000 ГРН.

🔄 17 вересня 2024 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 28 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, додатковий заробіток

Категорії: IT, WEB фахівці, Торгівля, продажі, закупівлі, Інші пропозиції



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

### Досвід роботи

#### Sales Operations Manager

Vidby (AI-powered translation, dubbing & subtitling), Швейцарія

10.2023 – 09.2024 (11 місяців)

##### Обов'язки:

- Generate regular reports on sales performance, pipeline, and forecasts.
- Implement improvements in the sales workflow based on the best practices.
- Align CRM with business processes and train the sales team to use it effectively.
- Lead SDR team and collaborate with sales leadership to set sales targets and goals.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

#### Senior Business development manager

Revenue Grid (Revenue Intelligence powered by AI), США

01.2020 – 11.2023 (3 роки 10 місяців)

##### Обов'язки:

- Generate high-quality sales leads and new business opportunities.
- Set up demos, qualify prospects, and provide feedback to the marketing team.
- Use email automation to design cadences with high open & reply rates.
- Mentor new team members during their probation with leadership's guidance.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

#### Senior Sales Manager

DP World (SaaS Solutions for Logistics), Одеса

01.2019 – 11.2021 (2 роки 10 місяців)

##### Обов'язки:

- Exceeded KPIs by 30% for the year and tripled revenue in the 2nd year in this role.
- Developed a partnership program that averaged 20 new clients per month.
- Skillfully resolved clients' technical and financial inquiries.
- Negotiated and secured enterprise contracts across AMER, EMEA, and APAC.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

#### Business Development Manager

Gallantra (IT Outsourcing), Одеса

05.2018 – 01.2019 (8 місяців)

## Обов'язки:

- Generate leads via networking, cold calling, LinkedIn and build long-term ties.
- Develop outreach strategies and create compelling proposals.
- Implemented customer retention program that reduced churn by 10%.
- Understand clients' needs and provide tailored solutions.

## Sales Representative

BWT GROUP LTD (Logistics), Запоріжжя

08.2011 – 09.2014 (3 роки 1 місяць)

## Обов'язки:

- Formed key partnerships with trucking companies, boosting annual revenue by 20%.
- Kept tabs on competitors and market trends to strengthen our value proposition.
- Successfully expanded into new markets, achieving overall 15% sales growth.
- Advanced from intern to a high achiever within two years in this role.

## Освіта

, –

## Знання мов

Англійська - Високий рівень (вільно), Українська - Професійний (експерт), Німецька - Нижче середнього

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: TECH STACK: Project Management: Notion • Worksection • Miro Productivity & Collaboration: MS Office CRM: HubSpot • Salesforce • Microsoft Dynamics 365 Graphic Design: Canva ABM: 6sense Email & LinkedIn Automation: LinkedIn Sales Navigator • Octopus Lead Gen & Data Enrichment: Surfe • Apollo.io Intent Data: Cognism Zoominfo etc. Sales Engagement: SalesLoft • Gong

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: SKILLS: Communication • Negotiation & Closing • Presentation • Customer Centric Approach • Sales Process Optimization • Team Collaboration • Tech Savviness • Problem-Solving • Training & Support • Data Analysis & Reporting • Sales Forecasting • Performance Analysis | Efficient Planning

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: 1. Build strong connections with clients to ensure they have the best possible experience. 2. Support the team in growing and thriving together, not just co-existing. 3. Focus on long-term success while embracing opportunities for growth within the compan