

Скибінський Віталій

★ ФАХІВЕЦЬ З ПІДТРИМКИ КЛІЄНТІВ, 30 000 ГРН.

🔄 6 квітня 📍 Місто: [Львів](#)

Вік: 37 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота

Категорії: Реклама, маркетинг, PR

✓ Перебуваю в шлюбі

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

Досвід роботи

Менеджер з продажу рекламних послуг

ТОВ "Онстенд" (Маркетинг, реклама), Мінськ

07.2021 – 04.2024 (2 роки 9 місяців)

Обов'язки:

Менеджер з продажу (B2B) — Інформаційні стенди при вході до під'їздів житлових будинків

Обов'язки:

- пошук рекламодавців (холодні дзвінки, пошта, месенджери)
- презентація переваг розміщення на інфостендах
- підготовка КП та рахунків
- робота з АмоCRM (вся історія комунікації)
- контроль оплат
- повторні продажі діючим клієнтам

Досягнення:

- сформував базу постійних клієнтів, які щомісяця продовжували розміщення
- стабільно виконував план продажів
- самостійно вів клієнта від першого контакту до повторних угод

Менеджер з продажу

ТОВ "Енерготемп" (Оптова торгівля), Мінськ

04.2020 – 05.2021 (1 рік)

Обов'язки:

Менеджер з продажу (B2B) — кабельна арматура та муфти

Обов'язки:

- холодні дзвінки (вихід на головних інженерів, енергетиків, закупників)
- продаж технічної продукції (муфти, наконечники)
- підготовка КП, узгодження умов
- робота в 1С
- контроль дебіторської заборгованості

Досягнення:

- закривав угоди повного циклу: від першого дзвінка до відвантаження
- виходив на ОПР у складних B2B-продажах
- зменшив прострочення оплат завдяки системному контролю

Провідний менеджер з продажу / Наставник

ТОВ "Торі Центр" (Роздрібна торгівля), Мінськ
06.2016 – 03.2020 (3 роки 8 місяців)

Обов'язки:

Помічник фахівця відділу продажу (B2C) — БАДи

Обов'язки:

- дистанційні продажі (B2C), робота із запереченнями та закриття угод на високі чеки
- повторні продажі та робота з клієнтською базою
- прослуховування дзвінків, аналіз помилок та надання зворотного зв'язку команді

Досягнення:

- стабільно входив у топ-менеджерів за результатами продажів
- успішно адаптував та вивів на планові показники нових співробітників відділу
- делегування: перейшов від особистих продажів до контролю якості та навчання команди

Освіта

[Вищий навчальний заклад "Львівський кооперативний коледж економіки і права" \(Львів\)](#)

Спеціальність: Товарознавство і комерційна діяльність
середньо-спеціальна, 09.2005 – 05.2007 (1 рік 7 місяців)

[Львівський ліцей менеджменту \(Львів\)](#)

середня, 09.2003 – 05.2005 (1 рік 7 місяців)

Додаткова освіта

· Оператор комп'ютерного набору — свідоцтво про здобуття професії (Львівський кооперативний коледж економіки і права), 2007

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно), Білоруська - Середній,
Англійська - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: - Впевнений користувач ПК - Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) — рівень вище базового - Ведення бази даних та CRM (AmoCRM, Bitrix24) - Електронна пошта, месенджери (Telegram, Viber, Slack) - Соціальні мережі (Instagram, Facebook, LinkedIn) - Вміння швидко навчатися нового програмного забезпечення - Встановлення програм, розуміння принципів роботи комп'ютера