Неясов Станіслав

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ЗБУТУ, 100 000 ГРН.

16 грудня 2025 Місто: Київ

Вік: 23 роки
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, плаваючий графік роботи
Категорії: HR, управління персоналом, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Готовий до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

керівник відділу збуту

TechFlow Solutions (IT), Київ
03.2019 – 11.2025 (6 років 8 місяців)

Обов'язки:

-

Head of sales

з 01.2024 по 11.2025 (1 рік 11 місяців)

TechFlow Solution, Київ (IT)

Управління департаментом продажів: - Керівництво командою з 35 менеджерів та 3 саппорт-менеджерів (6 команд по 5-7 осіб) - Масштабування відділу з 12 до 38 співробітників за період роботи - Найм, адаптація та навчання нових співробітників Оптимізація процесів: - Трансформація підходу до роботи з клієнтами (зміна структури комунікації) - Перегляд та впровадження нової системи мотивації менеджерів - Розробка KPI та контроль виконання планів продажів Аналітика та звітність: - Ведення статистики департаменту, аналіз ключових метрик - Підготовка звітів для керівництва компанії - Forecast продажів та планування навантаження на команди Розвиток команди: - Регулярні зустрічі з командами та тімлідами - Індивідуальна робота з менеджерами для розвитку їхніх навичок - Створення та оптимізація sales процесів Інструменти: Bitrix24, AmoCRM, Custom CRM, Excel/Google Sheets

-
Business trainer

з 05.2022 по 12.2023 (1 рік 8 місяців)

TechFlow Solution, Київ (IT)

Розробка навчальних програм та тренінгів для співробітників відділу продажів - Створював навчальні матеріали та проводив курси для нових менеджерів (тривалість 3-6 днів) - Організовував програми підвищення кваліфікації та перекваліфікації існуючих співробітників - Проводив індивідуальний скринінг знань з кожним менеджером для виявлення зон розвитку - Навчив близько 550 співробітників за весь час на посаді - Розробляв sales scripts, базу знань та onboarding матеріали - Скоротив термін адаптації нових співробітників до першого продажу
Результат: підвищення якості роботи менеджерів та швидша адаптація новачків у команді

-
Team lead retention manager

з 04.2021 по 04.2022 (1 рік)

TechFlow Solution, Київ (IT)

Управління командою retention менеджерів та проводив координацію роботи з утримання клієнтів - Керував командою з 3-4 retention менеджерів - Забезпечував виконання командного плану продажів (300000$ на команду) - Розподіляв клієнтську базу між менеджерами команди - Координував роботу з утримання та реактивації клієнтів - Проводив навчання команди та індивідуальні зустрічі з менеджерами - Аналізував ефективність роботи кожного менеджера та давав зворотний зв'язок
Інструменти: CRM системи, аналітика продажів, звітність

-
Retention manager

з 03.2020 по 03.2021 (1 рік)

TechFlow Solution, Київ (IT)

Робота з утримання існуючих клієнтів та реактивація неактивних - Вів портфель до 30 клієнтів на місяць - Працював з клієнтами із середнім чеком 3000-3500$ - Підтримував регулярну комунікацію з клієнтами для забезпечення високого рівня задоволеності - Виявляв потреби клієнтів та пропонував додаткові послуги (upsell) - Працював над поверненням неактивних клієнтів - Вів звітність по клієнтській базі та аналізував показники утримання Результат: підтримання високого рівня задоволеності та лояльності клієнтів

-
Team lead sales manager

з 09.2019 по 02.2020 (6 місяців)

TechFlow Solution, Київ (IT)

Управління командою sales менеджерів та виконання особистого плану продажів - Керував командою з 4-5 sales менеджерів - Навчав менеджерів техніками продажів та роботі з запереченнями - Розподіляв ліди між членами команди - Адаптував sales scripts під індивідуальні потреби кожного менеджера - Контролював виконання планів продажів команди - Паралельно виконував особистий план продажів
Результат: ефективна робота команди та виконання командних показників.

-
Sales manager

з 03.2019 по 08.2019 (6 місяців)

TechFlow Solution, Київ (IT)

Залучення нових клієнтів через холодні та теплі дзвінки - Залучав 10-15 нових клієнтів щомісяця - Проводив холодні (60%) та теплі дзвінки потенційним клієнтам - Презентував послуги компанії та працював з запереченнями - Супроводжував клієнтів від першого контакту до укладення угоди - Вів CRM-систему, заповнював звітність та таблиці - Працював у команді з 6 менеджерів під керівництвом тімліда
Інструменти: CRM, IP-телефонія, Excel

Освіта

Луцький Національний Технічний Унаверситет | ЛНТУ (Луцьк)

Спеціальність: Факультет "Комп’ютерних та інформаційних технологій", спеціальність "Комп`ютерні науки"

повна вища, 09.2020 – 05.2024 (3 роки 7 місяців)

Комп’ютерна академія "ШАГ" | ITSTEP

Спеціальність: Факультет "Комп'ютерна графіка та дизайн"

повна вища, 01.2018 – 01.2020 (2 роки)

Знання мов

Українська - Професійний (експерт), Англійська - Середній, Російська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Відмінно розуміюсь ПК та macOS. CRM Bitrix24, HubSpot, Salesforce (базово). Google Workspace (Docs, Sheets, Slides, Forms, Meet). Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint). Zoom, Slack, Telegram, Discord. Trello, Notion, Asana. Високі навички роботи з Figma, Canva. Швидкий друк, . Легко освоюю нові програми та інструменти.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Комунікабельність, лідерські якості, стресостійкість, орієнтація на

результат. Вмію будувати та мотивувати команди, швидко адаптуюсь до нових умов. Хобі: саморозвиток, гори, активний відпочинок

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Шукаю позицію: Head of Sales, Sales Manager, Retention Manager, Team Lead, Customer Success Manager, Account Manager, Project Manager, Operations Manager. Розглядаю офіс у Києві або віддалений формат. Важливо: середовище де є можливість впливати на резуль