Шаровский Олег



КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ЗБУТУ, 80 000 ГРН.

22 жовтня Місто: Дніпро

Вік: 37 років
Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота
Категорії: Керівництво, Сільське господарство, агробізнес, Торгівля, продажі, закупівлі

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти

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

Досвід роботи

руководитель отдела продаж

PSL (Fashion), london
06.2022 – 09.2026 (4 роки 3 місяці)

Обов'язки:

Люкс бренди одягу.

Міжнародний ринок.

Ключові досягнення (Key Achievements)Масштабування виторгу: Забезпечив зростання продажів відділу майже у 8 разів — з 34 000 до 270 000 фунтів в місяць, протягом 4 років.

Оптимізація воронки: Збільшив конверсію продажів з 0,9% до 7,0% за рахунок удосконалення скриптів, підвищення кваліфікації команди та впровадження високих стандартів сервісу.

Зростання середнього чека: Підвищив середній чек більше ніж удвічі — з 1 200 фунтів до 2 700 фунтів, ефективно працюючи з преміальним асортиментом та крос-продажами.

Збільшення LTV: Значно підвищив показник життєвого циклу клієнта (LTV) та частку повторних звернень за рахунок персоналізованого VIP-сервісу та побудови довгострокових довірчих відносин з High-Net-Worth клієнтами.

Стратегічне планування та масштабування: Розробка, впровадження та контроль виконання комерційної стратегії компанії. Декомпозиція планів продажів (рік/квартал/місяць) та забезпечення їх стабільного виконання.

Управління командою та розвиток: Створення «архітектури» відділу продажів. Рекрутинг, адаптація (onboarding), атестація та менторинг персоналу. Формування кадрового резерву.

Розробка систем мотивації та контроль KPI: Впровадження та оптимізація прозорих систем матеріальної (KPI, бонуси, грейди) та нематеріальної мотивації, орієнтованих на маржинальність та hard-показники.

Оптимізація та автоматизація процесів : Аудит та оцифровка поточної воронки продажів.

Впровадження, налаштування та контроль ведення CRM-систем, інтеграція IP-телефонії, скриптів, тригерних розсилок та інструментів.

Управління вебсайтом та Digital-інструментами: Стратегічне управління корпоративним сайтом. Контроль конверсії (CR), юзабіліті, синхронізація сайту з CRM.

Дата-driven аналітика та звітність: Щоденний аналіз ключових метрик та конверсій. Прогнозування продажів на основі ринкових трендів та внутрішніх даних. Впровадження наскрізної аналітики.

Робота з Key Accounts & B2B: Особистий супровід та розвиток відносин із стратегічними (VIP) клієнтами та партнерами. Ведення складних переговорів.

Синхронізація продажів та маркетингу (Smarketing): Взаємодія з відділом маркетингу для підвищення якості лідів (SQL/MQL), співавторство в розробці унікальної торгової пропозиції, акційних пропозицій.

Створення Книги Продажів (Sales Playbook): Розробка та впровадження комплексної внутрішньої документації відділу, що описує всі бізнес-процеси — від першого контакту з лідом до закриття угоди.

Прописування регламентів та інструкцій: Створення чітких покрокових інструкцій (SOP) для менеджерів з продажів щодо роботи в CRM-системі, обробки вхідних заявок, класифікації лідів та ведення звітності.

Скрипти та мовні модулі: Розробка, тестування та постійне оновлення сценаріїв розмов (скриптів), алгоритмів обробки заперечень, шаблонів.

База знань та Onboarding: Побудова корпоративної бази знань для швидкої адаптації нових співробітників, що скорочує час виходу менеджера на перші продажі та системні KPI.

Освіта

ДГАУ (Дніпро)

Спеціальність: Біотехнологічний

повна вища, 09.2006 – 06.2013 (6 років 9 місяців)