

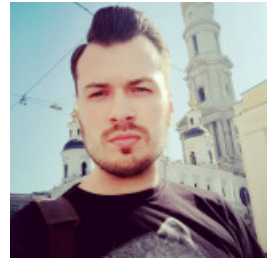
Смит Андрей

★ МЕНЕНДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, 20 000 ГРН.

🔄 20 апреля
2022

📍 Город: [Харьков](#)

📍 Готов к командировкам: [Ужгород](#)



Возраст: 34 года

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: IT, WEB специалисты, Офисный персонал, Торговля, продажи, закупки

✓ Готов к командировкам

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

Sales Manager

Laba (онлайн-школа), Харьков

02.2022 – 04.2022 (2 месяца)

Обязанности:

Sale's manager (ru / ua speaking customers)

Sales Manager

skillsetter.io (Образовательная онлайн платформа), Харьков

08.2021 – 03.2022 (6 месяцев)

Обязанности:

Senior curator Sales Manager.

Выполнение и перевыполнение планов продаж.

Cross-sell и Up-sell курсов и профессий на платформе в симуляторе

менеджер по сопровождению клиентов

Zakupka.com (маркетплейс), Харьков

02.2021 – 08.2021 (6 месяцев)

Обязанности:

Senior account manager.

Консультация по текущей ситуации магазина на портале.

Лонгирование договоров сотрудничества.

Cross-sell маркетингового обслуживания, seo-работ, наполнение контентом и других услуг компании.

ИП Жиздра (информационные услуги), Харьков

12.2019 – 02.2021 (1 год 2 месяца)

Обязанности:

Stories-album: sales ПО, был ответственный за запуск и распространение сервиса в странах Европы и Азии.

TargetSpace: sales курсов по таргетированной рекламе.

менеджер по продажам

LoftSchool (Обучение IT), Харьков
12.2018 – 11.2019 (11 месяцев)

Обязанности:

Менеджер по продажам.
Middle sales manager.
Подбор и продажа курсов и профессий по it-разработке.

менеджер проектов

Polimentor (Реклама / Маркетинг / PR-услуги / Аутсорс / B2B / B2C), Харьков
10.2016 – 12.2018 (2 года 2 месяца)

Обязанности:

Менеджер группы Polimentor
Middle sales manager.
Консультация, продажи на 70 разных проектах контакт-центра.
Выполнения kpi по конверсии, плану продаж.

должность оператор 2-го уровня по обработке входящих обращений Департамента "Сервисные звонки" НМКЦ

Приватбанк (Банки), Днепр
08.2014 – 09.2016 (2 года 1 месяц)

Обязанности:

Менеджер по обслуживанию PrivatBank
Консультации клиентов, продажа банковских услуг на линии 3700

оператор проекта Rozetka

Аделина КЦ (Продажи / Аутсорс), Киев
01.2013 – 08.2014 (1 год 7 месяцев)

Обязанности:

Менеджер по продажам Rozetka.ua

Junior sales manager.
Консультация покупателей.
Продажи upsale и cross-sell.

Образование

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (Харьков)

Специальность: Механико-математический
полное высшее, 09.2009 – 06.2014 (4 года 9 месяцев)

Знание языков

Русский - Продвинутый (свободно), Украинский - Продвинутый (свободно)

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Уверенный пользователь ПК, рабочих программ: Crm, GD, Amo, Bitrix24 и другие;
Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Рабочие: коммуникабельность, стрессоустойчивость, исполнительность. умение работать в команде на результат, внимательность. Личные: презентабельный внешний вид, обучаемость, самостоятельность, инициативность, пунктуальность, честность.
Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Хочу испытать вашу возможность для применения своих сильных сторон и навыков в работе, чтобы быть продуктивным сотрудником. Я горжусь своей работой и получаю удовольствие, когда использую свои качества на благо компании, клиента и честности по отношению к

