

# Качур Кирилл

## ★ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 30 000 ГРН.

🔄 3 февраля  
2021

📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 30 лет

Режим работы: полный рабочий день, частичная занятость

Категории: Реклама, маркетинг, PR, Руководство, Торговля, продажи, закупки

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

### Опыт работы

#### руководитель отдела продаж

ТОВ «ФК Dinero» (Микрокредитование), Киев

09.2018 – 01.2020 (1 год 4 месяца)

#### Обязанности:

- Обязанности:
  - оптимизация процессов воронки продаж - разработка стратегии и scripts продаж
  - постановка целей
  - коммуникация с клиентами
  - работа с базой данных
  - аналитика
  - коммуникация с отделами компании: юристами, аналитиками, маркетологами и т.д
  - кросс продажи
  - кастомизация
  - улучшение показателей NPS.
  - проведение A/B тестирования

#### ДОСТИЖЕНИЯ:

- Разработал и внедрил самый эффективный sales script. В течении 1 календарного месяца принёс прибыль компании в 936К грн, при средних показателях в отделе 500К грн.
- Разработал маркетинговое предложение для клиентов, благодаря которому, компания увеличила доходы на 120К грн в месяц.
- Внедрил кросс-продажи, тем самым увеличил ПРОДАЖИ компании на 8 млн. грн в мес.
- Сократил расходы компании на 1,3 млн грн в год.
- Внедрил торгового робота на определённый сегмент клиентов, при этом снизив нагрузку на оператора, сократив расходы компании, а также потребность в увеличении штата.
- ✓ Есть рекомендации с данного места работы

### Образование

, -

## **Дополнительная информация**

Знание компьютера, программ: Уверенный пользователь Microsoft Office

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Инициативность. Способность к риску. Стратегическое мышление.

Требовательность. Находчивость. Аналитические способности. Лидерство