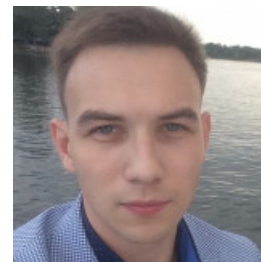


Трунов Александр

★ МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ, 25 000 ГРН.

🔄 11 мая 2022 📍 Город: [Киев](#)



Возраст: 30 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: HR, управление персоналом, Реклама, маркетинг, PR, Торговля, продажи, закупки

✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Менеджер з продажу

Genetars Group (Маркетинг), Киев

08.2021 – 02.2022 (6 месяцев)

Обязанности:

Активні дзвінки, продаж по телефоном (B2C). Продаж послуг та товарів з різних сфер діяльності, такі як: стоматології, салони краси, монтаж натяжних стель, утеплення будинків, пригін авто зі США, курси китайської мови, юридичні послуги та інше. Основна задача при розмові переконатись в тому, що людина є цільовим клієнтом, відповісти на початкові питання, підігріти інтерес та передати контакт нашим партнерам для подальшої співпраці. З першого місяця виконував план продажу та дотримувався встановлених нормативам за дзвінками. У січні 2022р. був призначений керівником відділу. За перші пару місяців було підвищено загальний результат відділу на 14%. Була відкоригована схема роботи, також були змінені скрипти телефонної розмови. Зміни системи мотивації, позитивно сприяло на роботу менеджерів.

Керівник

ФОП Трунов О.С (Роздрібна торгівля), Запорожье

08.2017 – По настоящее время (7 лет 8 месяцев)

Обязанности:

Сфера роздрібної торгівлі. Закупівля та замовлення товару, ведення внутрішньої документації, проведення інвентаризації, підбір та управління персоналом, складання робочого графіка. Ведення С1, розподіл прибутку. Впровадив та розвинув понад 40 нових товарів. Систематизував роботу працівників. Залучив нових клієнтів.

Менеджер з продажу

Первый Украинский Международный Банк (ПУМБ) (Банківська діяльність), Киев

12.2015 – 09.2016 (9 месяцев)

Обязанности:

Активні дзвінки на клієнтській базі банку. Продаж кредитних продуктів, такі як: кредит готівкою та кредитні картки. Завдання було проінформувати, попередньо підтвердити потрібну суму та «довести» до відділення банку. На виконання завдання використовувався робота з запереченнями. Щомісячне виконання плану та показників. Через три місяці перевели на експериментальний проект «Вільний скрипт». Після цього особисті показники збільшилися на 73%. Вхід у першу 20 із 64 менеджерів, за результатами

Образование

КНТЕУ (Київ)

Спеціальність: ФЕМП, менеджмент інвестиційної діяльності
полное высшее, 09.2015 – 01.2017 (1 год 4 месяца)

КНТЕУ (Київ)

Спеціальність: ФЕМП, комерційне право
полное высшее, 09.2013 – 06.2017 (3 года 9 месяцев)

КНТЕУ (Київ)

Спеціальність: ФЕМП, економіка підприємства
полное высшее, 09.2011 – 06.2015 (3 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- Академія Сергія Костенкова, Школа продажів (Січень, 2022р.)
- BASIC EDUCATION CENTER, Ведення бухгалтерського обліку приватного підприємця (Квітень 2020р.)

Знание языков

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

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Microsoft Word, Excel; C1; CRM.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Доброзичливість. Комунікабельність. Уміння ставити конкретну мету. Складати та виконувати план дій. Бажання розвиватися та допомагати іншим. Легке ставлення до змін. Відповідальне ставлення до своєї роботи, саме організованість, уміння розставляти пріоритети. Швидко знаходжу з людьми спільну мову, вміння працювати в команді. Досвід продажу по телефону. Вміння працювати із запереченнями. Розуміння етапів продажу. Володіння інструментами продажу. Впевнений користувач ПК. Досвід роботи із програмами: C1, CRM.