

HEAD OF SALES, 70 000 ГРН.

🔄 10 июля 2022 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 30 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: Наука, образование, переводы, Реклама, маркетинг, PR, Телекоммуникации и связь

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готова к командировкам

Описание

Опыт работы — 4 года 4 месяца

- **Flexe.io - full stack marketing agency for crypto and fintech projects**

Октябрь 2021 — Май 2022 8 месяцев

Head of Sales

Достижения:

1. Отдел вырос с 2 менеджеров по продажам до 12 сотрудников с разными ролями (я проводила поиск и отбор резюме кандидатов, групповые и индивидуальные собеседования, внедрила систему мотивации для наставников, сформировала базу знаний отдела продаж для 4 разных ролей с нуля, создала 3 курса для обучения с тестами для проверки знаний новичка)

2. Подняли средний чек на 26,6%.

Мы с сейлзами протестировали более 3 разных вариантов индивидуального КП для клиентов и выбрали самый продающий

(я разработала дизайн коммерческих в разных форматах, упаковала услуги в пакеты, визуализировала выгоды для клиентов при покупке пакетного решения, анализировала статистику по времени просмотра клиентами страниц коммерческого).

Результат в деньгах: +7млн.руб. к сумме оборота/мес

3. Установили новый рекорд по сумме оборота/мес

4. Оцифровали отдел продаж

(я создавала ТЗ для аналитиков по построению отчётов в PowerBi, внедрила ежедневный ручной трекинг ключевых показателей для сейлзов)

5. Автоматизировали бизнес процессы:

- внедрила системное распределение заявок между менеджерами в CRM, чтобы клиенты не ждали от нас ответ днями/часами (для этого разработала рабочие графики сотрудников, чтобы покрыть все 24 часа в сутках и 7 дней в неделю)

- внедрила round-robin формат записи на встречу с отделом продаж (у всех менеджеров было одинаковое количество проведенных встреч и загрузка распределялась справедливо)

- добилась автоматического заполнения полей и автоматического передвижения сделок по этапам воронки в Amocrm

- внедрила удобную форму для ежедневных отчётов сейлзов

- организовала разделение основной воронки продаж на три отдельные: одна для квалификации лидов, вторая для первых продаж, третья для повторных продаж

- внедрила сегментацию лидов на этапе квалификации (простая схема с конкретными вопросами от менеджера клиенту и присвоением баллов за подходящие нам ответы)

- внедрила автоматическую постановку задач менеджерам в зависимости от этапа сделки и времени нахождения на этапе

- внедрила отчёты после встречи с клиентом в Amo CRM

- внедрила в amo CRM инструмент для работы с почтой (отслеживание открытия писем и вложений)

Результат: конверсия из Лида в продажу выросла на 40%, в деньгах это +15млн.руб./мес.

6. Создала скрипты и чек-листы для контроля качества работы отдела продаж (для двух разных ролей)

7. Провела анализ 47 конкурентов (выявила сильные и слабые стороны, позаимствовала и внедрила крутые фишки, которых у нас не было)

8. Разработала и внедрила новую систему мотивации с разными KPI для двух направлений

9. Ежемесячный подсчет бонусов сотрудников

10. Внедрили One Time Offer

11. Рассчитала декомпозицию целей отдела продаж в виде годового плана с разбивкой по месяцам
12. Ежемесячно делала корректировку декомпозиции исходя из показателей за последний месяц и считала планы на след.месяц для сотрудников 2 разных ролей
13. Проводила ежедневные планерки (с разбором показателей/совместной прослушкой записей встреч с клиентами/ ролевками и продавскими играми) и еженедельные личные встречи с сотрудниками отдела продаж
14. Организовывала встречи смежных отделов с отделом продаж, чтобы прокачивать уровень экспертности сейлзов, их знание и понимание тонкостей продукта

• SkyEng

skyeng.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Образовательные учреждения

- Повышение квалификации, переквалификация
- Бизнес-образование
- Обучение иностранным языкам

Февраль 2019 — Октябрь 2021 2 года 9 месяцев

Супервайзер, руководитель группы сэйлзов

Обязанности

1. Управление группой менеджеров по продажам (12 менеджеров):

- проведение регулярных индивидуальных видео встреч с менеджерами (мотивация, работа над проседающими показателями, помощь в преодолении психологических барьеров связанных с продажами, развитие навыков продаж сотрудников, совместная генерация идей по поднятию показателей, постановка рабочих целей и задач для менеджера на неделю/месяц, работа в формате спринтов, контроль выполнения менеджером договоренностей, проведение ретро для обсуждения причин достижений прошедшего месяца и построение планов для работы с проседающими показателями, обсуждение прослушанных звонков менеджера в контексте качества с целью развития навыков продаж, помощь в составлении и контроль выполнения PDP (personal development plan) сотрудника, работа с выгоранием)
- проведение еженедельных групповых видео встреч (планерок)
- отслушка вводных уроков, анализ и составление ОС для сотрудника по прослушанной записи
- составление гипотез причин падения отдельных показателей и формирование AP по их поднятию
- работа с файлом для учёта показателей месяца с визуализацией текущих результатов каждого менеджера, групповым рейтингом и тд для удобства работы с показателями в режиме real time)

2. Проектная деятельность

3. Выполнение задач от высшего руководства, соблюдение дедлайнов

4. Контроль выполнения менеджерами задач в срок

5. Написание/редактирование скриптов

6. Написание новостных объявлений

7. Участие в а/б тестах

8. Еженедельное заполнение отчётности

9. Отслеживание и фиксация данных из дэшбордов

- анализ причин просадки/повышения групповых показателей

10. Дежурство в чатах (ответы на срочные запросы от менеджеров)

11. Работа с CRM, Trello, Google таблицами, Tableau, Redash, Confluence, Bitrix24, Megaplan и др.

Достижения

Из главных за последнее время:

1. 5 последних месяцев группа на первом месте в рейтинге групп по выручке

2. Менеджеры группы проходят самый быстрый путь от менеджера-новичка в топы отдела (за 3-4месяца)

3. Мы самая сплочённая в мире команда (и это не просто слова, для примера, мои ребята в своих видеопоздравлениях друг другу ко Дню рождения часто говорят примерно следующие слова: "я тебя люблю", "ты для меня пример", "я горжусь твоими достижениями" и тд)

4. Мы работаем не просто для того, чтобы выполнить пороговые таргеты отдела по показателям, мы ставим новые рекорды и сами их же позже бьём??

• SkyEng

skyeng.ru

Информационные технологии, системная интеграция, интернет

- Интернет-компания (поисковики, платежные системы, соц.сети, информационно-познавательные и развлекательные ресурсы, продвижение сайтов и прочее)

Образовательные учреждения

- Повышение квалификации, переквалификация
- Бизнес-образование
- Обучение иностранным языкам

Февраль 2018 — Февраль 2019 1 год 1 месяц

Менеджер по продажам

Обязанности

1. Проведение вводных уроков потенциальным ученикам школы, проведение клиента по всем этапам продаж:
 - выявление потребностей (формирование потребности/ актуализация потребности)
 - персонализированная презентация продукта с подстройкой под потребности клиента
 - отработка возражений
 - работа с мультипродуктовостью (соблюдение лесенки продуктов)
 - закрытие сделки.
2. Выполнение KPI, соблюдение SLA, самоанализ и постоянная работа над развитием навыков продаж
3. Наставничество, обучение и адаптация стажеров, проведение обучающих вебинаров кандидатам на должность

Достижения

1. Стабильно высокие показатели KPI и SLA (выручка, средний чек, конверсия, выполнение плана продаж по всем каналам привлечения)
2. Высокие показатели продаж у стажеров с которыми работала
3. Повышение до руководителя группы менеджеров по продажам

Образование

- Бакалавр
- **Волинский национальный университет им. Л. Украинки, Луцк**

2017

Международные отношения, Международная информация

Украинская академия дизайна, Львов

2013

Издательское дело и медиа коммуникации, Реклама и медиа коммуникации

Ключевые навыки

- Знание языков
 - Украинский — родной
 - Русский — C2 — В совершенстве
 - Английский — C1 — Продвинутый**
- **Навыки**
 - Построение индивидуальных планов развития; Обучение команды продаж; Анализ продаж; B2C продажи; Активные продажи; Собеседование; Project Documentation; Google Docs; Аналитика продаж; Анализ данных; Мотивация персонала; Психология; Организация движения и учета документов; Разработка тестов, опросников; A/B тесты; Проектный менеджмент; Тайм-менеджмент; Работа с возражениями; Командообразование; Тимбилдинг; Адаптация персонала; Ведение отчетности; Повышение конверсии; Расчет премий и бонусов; Холодные продажи; Работа с системами аналитики; B2C исследования; Контроль качества; Организация тренинга для новых сотрудников; B2B Продажи