

## МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ (B2B)

🔄 26 сентября  
2022

📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 25 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

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

### Описание

**Цели:** карьерный рост, всестороннее развитие в IT сфере и/или сфере продаж, хорошее денежное вознаграждение.

**Что я могу:** я профи в области IT и продаж, поэтому, если Вам нужно продать что-то связанное с компьютером, я сделаю это!

**Личные качества:** исполнительность, стремление к профессиональному развитию, ответственность, пунктуальность, активность, уравновешенность, усидчивость, внимательность, организованность, доброжелательность, коммуникабельность.

### Образование:

2015 - 2018 гг.

Лицей при ГПОУ ВПО “Донецкий национальный технический университет” – Мастер по обработке цифровой информации.

2018 - 2022 гг.

ГПОУ ВПО “Донецкий национальный технический университет” – инженер-программист (бакалавриат) – неполное высшее (взял академический отпуск на Зем курсе).

### Умения и навыки:

Продвинутый пользователь PC: Word, Excel, отлично разбираюсь в Windows, высокая скорость печати. Знание технического устройства компьютера и рынка компьютерных комплектующих, понимаю отдельные характеристики каждой отдельной детали (Герцы, ядра и т.д.). Знания техник продаж (общение с клиентами, этапы продаж), умение обрабатывать возражения, как типичные (ценовые – дорого, так и находить ложные возражения). Базовое знание английского языка (понимаю простые фразы, могу сам что-либо сказать). Знаю несколько языков программирования (C, C#, C++, JS), а также языков разметки (HTML, CSS), базовые знания серверного устройства (как что работает, какие типы серверов и т.д.), имеется опыт работы в CRM системах (Bitrix24, AmoCRM). Опыт в общении с ЛПР, ЛВР (включая ген. директоров, топ. менеджеров и т.д.). Постоянное совершенствование навыков продаж

### Опыт работы:

- Администратор форума и сайта (в удаленном формате) (2016-17).
- Компания Wargaming.net - тестер, тестирование игры Калибр (2018-19).  
Причины ухода: по собственному желанию, устал от тестирования игры.
- Компания по пошиву одежды "INSUIT" – менеджер по продажам, холодная база, B2C сегмент (2018 – 2019).  
Причины ухода: компания закрылась из-за ковида.
- Компания ЕВРАЗИЯ КОНСАЛТИНГ (подразделение: ЕА-IT) – менеджер по продажам, холодная база, IT-аутсорсинг, обслуживание серверов и распространение антивирусной защиты от Касперского и ESET, B2B сегмент, (2020-2021).  
Причины ухода: компания искала себе клиентов для обслуживания по аутсорсингу, пул клиентов за год была наработан достаточный.
- Компания ИНФОСОФТ СЕРВИС (подразделение: торговая платформа Мониторг) – менеджер по продажам, холодная база, регистрация и дальнейшее использование компаниями платформы для закупок и продаж, B2B сегмент (2021-2022).  
Причины ухода: в процессе привлечения клиентов на платформу и покупки ими ее платного тарифа, руководство ИНФОСОФТ пришло к выводу, что платформа еще сырая и ее следует дорабатывать, однако мини-рынок на платформе сформировался, поэтому было принято решение распустить отдел продаж и уйти на доработки.
- Компания Спутник недвижимости – менеджер по продажам, холодная база + входящие заявки (холодные звонки в агентства недвижимости, обработка входящих обращения и закрытие на сделку), продажа СРМ системы Спутник, B2B сегмент (2022).  
Причины ухода: по собственному желанию, разрушение деловых отношений, нерегулярное и нестабильные выплаты зарплаты.

**Портфолио:** → [docs.google.com/presentation/d/1nb83VkmIXZSpv5eGJyPm5lx7ZtT4cpmU/edit?usp=sharing&oid=117452990236109069484&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/presentation/d/1nb83VkmIXZSpv5eGJyPm5lx7ZtT4cpmU/edit?usp=sharing&oid=117452990236109069484&rtpof=true&sd=true)