

# ИМЯ ФАМИЛИЯ

Город | (812) 123-45-67 | mail@biz-obraz.ru | LinkedIn

## МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

- Опыт продаж 15+ лет на FMCG рынке в сфере продукты питания/ кондитерские изделия, в том числе в компании с распределённой региональной сетью.
- Опыт работы в направлении оптовые продажи более 5-ти лет. Успешный опыт работы с сетями: Монетка, Хороший выбор, «ВкусВилл» и др.
- Наличие актуальной клиентской базы.
- Навыки формирования и управления полевой командой 30 человек, ведения сложных переговоров.

## НАВЫКИ

- B2B продажи
- Ведение переговоров
- Бюджетирование
- Аналитика продаж
- Проведение презентаций
- Управление продажами
- Управление командой
- Продажи через дистрибьютеров
- Планирование продаж
- Умение убедить собеседника
- Способность получать удовольствие от общения с людьми
- Клиент - ориентированность
- Умение чётко и грамотно излагать свои мысли
- Осознание ответственности за результаты своего труда
- Способность доводить начатое до конца, добиваться запланированного результата
- Способность расставлять приоритеты

## ОПЫТ РАБОТЫ

### ABC Компания | Менеджер по продажам, 2017 по наст. время.

- Поиск и привлечение клиентов.
- Текущее сопровождение клиентов через дистрибьюторов и прямые контракты.
- Заключение и сопровождение контрактов с клиентами.
- Сотрудничество с клиентами по организации текущих заказов, анализ продаж, отчетность.
- Сотрудничество с подразделением Customer Service по заказам, контроль отгрузок поступления продукции, решение спорных ситуаций.
- Составление отчетов по продажам, подготовка аналитических данных.

**Лидерство:** создал команду высококлассных продавцов продаж (30+) с фокусировкой на высокие – результаты. Разработал и внедрил мотивационную систему для торговых представителей. Средний показатель KPIs составил 130% (2019 vs 2018).

**Управление продажами:** увеличил продажи на 30% в 2019 vs 2018. Вывел дистрибьюторов региона в лидеры по продажам. Сформировал активную сеть клиентов в регионе. Заключил 12 договоров с крупными игроками на рынке.

**Достижения:** получил награду в номинации «Лучший менеджер по продажам» за личный максимальный рост продаж +47% (2019 vs 2018).

### DEF Компания | Региональный представитель 2012 – 2017

- Формирование базы региональных партнеров компании.
- Осуществление прямых продаж и продвижения продукции компании в регионах.
- Планирование и контроль объемов продаж в регионах.
- Развитие системы дистрибуции, взаимодействие с дистрибьюторами и анализ их деятельности с целью достижения ключевых показателей по продажам.
- Участие в планировании и контроль проведения трейд-маркетинговых мероприятий.
- Организация и контроль работ по доставке или отгрузке товаров по заключенным договорам.
- Контроль оплаты покупателями товаров по заключенным договорам.
- Работа с постоянными клиентами: расширение и поддержание объемов продаж, контроль обучения, выездные семинары, проведение рекламных мероприятий и т.п.

**Решение проблем:** играл ключевую роль в проектных группах по созданию программ по улучшению мотивации, подбора, адаптации, оценке и обучения персонала.

Разработал эффективную систему поиска, набора и удержания новых клиентов.

Рост ключевых показателей продаж составил 25% в 2015 -17.

**Проактивность:** сформировал активную сеть клиентов в регионе. Увеличил клиентскую базу на 40%.

Сократил время создания и внесение заявок в программу в 2 раза.

Создал мотивационную программу для сотрудников отдела, что привело к увеличению объема продаж на 25%.

Снизил отток клиентов на 35% за счет предоставления индивидуальных условий обслуживания.

Увеличил средний чек клиента на 15% за счет активной продажи дополнительных услуг.

Сократил дебиторскую задолженность на 30%.

XYZ Компания | Торговый представитель, 2010-2012

---

## ОБРАЗОВАНИЕ

Название ВУЗа, город, Специализация, 2005

Языки: русский – родной, английский – Upper intermediate