

Иван Иванов

Город | (555) 555-5555 | ivanivanov@somedomain.com | LinkedIn URL

Менеджер по продажам

- **Обеспечение роста продаж** на заданной территории через эффективное управление. Опыт работы с высокой степенью самостоятельности и проактивной позицией, способность нестандартно подходить к решению задач, умение системно организовывать свою работу и ориентироваться на потребности клиента и результат.
- **Эффективное проведение анализа** и составление планов для решения поставленных задач и повышение мотивации персонала.
- **Лидер, способный вести за собой**, объединять и развивать сотрудников, привлекать новые таланты, добивающийся высоких результатов за счет выявления лучшего в подчиненных.

Навыки

- B2B Продажи
- B2C Продажи
- FMCG
- Бюджетирование
- Аналитика продаж
- Управление продажами
- Управление командой
- Ведение переговоров
- Планирование продаж
- Тайм-менеджмент
- Прямые продажи
- Розничные продажи
- Продажи через дистрибьюторов
- Проведение тренингов
- Проведение презентаций

Опыт работы

ABC Компания | Менеджер по продажам, 2012 по наст. время

Управление командой (30+), ответственность в принятии решений и проявление твердости в отстаивании принципиальной позиции на переговорах с клиентами и партнерами компании.

- **Лидерство:** Создал команду высококлассных продавцов продаж (30+) с мощной фокусировкой на экстремальные результаты. Разработал и внедрил новую мотивационную схему для торговых представителей. Средний показатель KPIs составил 110% (2015 vs 2014).
- **Управление продажами:** Увеличил продажи на 50% в 2015 vs 2014. Вывел дистрибьюторов региона в лидеры по продажам. Рост товарооборота составил 85%. Сформировал активную сеть клиентов в регионе. Заключил 12 договоров с крупными игроками на рынке. Рост продаж 220% (2014 vs 2013).
- **Переговоры:** Выполнил задачу по снижению наценки с 30% до 15-20% за счет проведения переговоров и подписания новых дополнительных соглашений с ключевыми клиентами.
- **Достижения:** Получил награду в номинации "Лучший менеджер по продажам" за максимальный рост продаж + 47% (2016 vs 2015).

DEF Компания | Региональный представитель, 2009 - 2012

Получение опыта эффективного управления командами продаж в регионах для достижения плановых показателей компании. Опыт успешной интеграции, развития навыков и компетенций у сотрудников.

- **Решение проблем:** Играл ключевую роль в проектных группах по созданию программ по улучшению мотивации, подбора, адаптации, оценки и обучения персонала. Разработал эффективную систему поиска, набора и удержания новых клиентов. Рост ключевых показателей продаж составил 25% в 2011.
- **Проактивность:** Сформировал активную сеть клиентов в регионе. Заключил 12 договоров с крупными игроками на рынке. Рост продаж 220% (2011 vs 2010).

XYZ Компания | Торговый представитель, 2005 - 2009

Образование

Название Вуза, город, Специализация, 2005

Языки: русский – родной, английский язык - Upper intermediate