

ВАШЕ ИМЯ

СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОДАЖАМ

📍 Санкт-Петербург, Россия 📞 +79141234567 ✉️ vasha_pochta@mail.ru

О СЕБЕ

Агент отдела продаж с 5-летним опытом в сфере B2B и B2C продаж. Специализируюсь на развитии клиентской базы, увеличении продаж и улучшении показателей обслуживания клиентов. Достигла увеличения объема продаж на 25% за счет внедрения новых стратегий продаж и улучшения взаимодействия с клиентами.

КАРЬЕРНЫЕ ЦЕЛИ

Стремлюсь к позиции агента отдела продаж, где смогу применить свои навыки в области анализа рынка, управления клиентскими отношениями и стратегического планирования для достижения бизнес-целей компании.

ДОСТИЖЕНИЯ

• Увеличение продаж на прошлом месте работы

Увеличила объем продаж на 25% за счет внедрения новых стратегий продаж.

ОПЫТ РАБОТЫ

Агент отдела продаж | ООО Компания А | 2020 - по н.в.

Россия, Москва

В роли агента отдела продаж в ООО Компания А, я отвечала за развитие клиентской базы и увеличение продаж. Моя работа включала анализ рынка, разработку стратегий продаж и управление клиентскими отношениями.

Обязанности:

- Разработала и внедрила новые стратегии продаж, что привело к увеличению объема продаж на 25%.
- Управляла процессом взаимодействия с клиентами, что улучшило уровень удовлетворенности клиентов на 40%.

Достижения:

- Увеличила объем продаж на 25% за счет внедрения новых стратегий продаж.
- Улучшила уровень удовлетворенности клиентов на 40% благодаря оптимизации процесса взаимодействия с клиентами.

Младший агент отдела продаж | ООО Компания Б | 2018 - 2020

Россия, Москва

В ООО Компания Б я начала свою карьеру в качестве младшего агента отдела продаж. Мои обязанности включали анализ рынка, проведение переговоров с клиентами и помощь в разработке стратегий продаж.

Обязанности:

- Анализировала рынок и конкуренцию, что позволило выделить ключевые преимущества компании и увеличить продажи на 15%.
- Проводила переговоры с клиентами, что способствовало заключению новых контрактов на сумму более 10 млн рублей.

Достижения:

- Увеличила продажи на 15% за счет анализа рынка и выделения ключевых преимуществ компании.
- Способствовала заключению новых контрактов на сумму более 10 млн рублей благодаря эффективному проведению переговоров.

ОБРАЗОВАНИЕ

Бакалавр по специальности 'Маркетинг'

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

сентябрь-2014 -
июнь-2018

Россия

Красный диплом. Дипломный проект по анализу рынка и разработке стратегии продвижения получил высшую оценку.

КУРСЫ/СЕРТИФИКАТЫ

Эффективные переговоры | Центр бизнес-образования | март-2019

Мастерство продаж | Онлайн-академия SalesPro | октябрь-2020

ПРОЕКТЫ

Оптимизация процесса продаж | ООО Компания А | 2021

Руководила проектом по оптимизации процесса продаж, что позволило сократить время обработки заказов на 30% и увеличить количество закрытых сделок на 20%.

ЗАСЛУГИ/НАГРАДЫ

Лучший продавец месяца | март 2020

Награждена за превышение плана продаж на 150% и высокий уровень клиентского сервиса.

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

- Участвовала в организации и проведении благотворительного марафона в поддержку детей с ограниченными возможностями.
 - Регулярно занимаюсь спортом, что помогает поддерживать высокий уровень энергии и стрессоустойчивости.
 - Интересуюсь современными технологиями в продажах и маркетинге, что помогает быть в курсе последних трендов и применять их в работе.
-

ЯЗЫКИ

- русский:** родной
 - английский:** B2
 - немецкий:** A2
-

НАВЫКИ

Технические навыки • Анализ рынка • Стратегическое планирование • CRM системы

Софт навыки • Управление клиентскими отношениями • Коммуникация • Лидерство