

## КОНТАКТЫ

-  Санкт-Петербург, Россия
-  +79141234567
-  vasha\_pochta@mail.ru

## НАВЫКИ

### Технические навыки

- Анализ рынка
- Стратегическое планирование
- CRM системы

### Софт навыки

- Управление клиентскими отношениями
- Коммуникация
- Лидерство

## ЯЗЫКИ

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

# ВАШЕ ИМЯ

## СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОДАЖАМ

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.

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, Россия

сентябрь-2014 -  
июнь-2018

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

## КУРСЫ/СЕРТИФИКАТЫ

### Центр бизнес-образования

Эффективные переговоры

март-2019

### Онлайн-академия SalesPro

Мастерство продаж

октябрь-2020

## ПРОЕКТЫ

Оптимизация процесса продаж

2021

ООО Компания А

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.