






Личные данные

-  **Адрес**
ул. Ильинская, 23
603109 Нижний Новгород
-  **Номер телефона**
+7 831 170-62-14
-  **Email**
obrazets@cvmaker.ru
-  **Дата рождения**
24-09-1987
-  **Веб-сайт**
www.sokolovsales.ru

Навыки

- B2B продажи** ● ● ● ● ●
- B2C продажи** ● ● ● ● ●
- FMCG** ● ● ● ● ●

Языки

- Английский** ● ● ● ● ●
- Испанский** ● ● ● ● ●
- Русский** ● ● ● ● ●

Интересы

- Фотография
- Плавание
- Благотворительность

Я работаю в сфере продаж профессиональной продукции более 7 лет. Имею опыт работы с ключевыми лицами компаний, опыт ведения переговоров и заключения крупных контрактов. Умею ориентироваться на потребности клиента, выстраивать эффективную сеть контактов. У меня есть собственная актуальная клиентская база. Стремлюсь к профессиональному росту и достижению высоких показателей работы.

Опыт работы

Менеджер по продажам мар 2013 - наст. время
Евроснаб, Нижний Новгород

- Активные продажи продукции компании юридическим лицам
- Презентации, переговоры, заключение договоров, контроль поставок
- Подготовка коммерческих предложений и презентаций
- Участие в выставках

Менеджер по работе с клиентами (колл-центр) ноя 2010 - фев 2013
АгроХим Технология, Нижний Новгород

- Поиск и привлечение новых клиентов
- Продажа товаров по скрипту; презентация и консультация по продукту
- Заполнение карточки клиента в CRM-системе

Образование и квалификации

Бакалавр сен 2006 - июн 2010
Ижевская государственная сельскохозяйственная академия, Ижевск
Специальность "Экономика предприятий" (заочно)

Курсы

Экспресс-курс по тайм-менеджменту июн 2015 - июн 2015
Udemy

Эффективные продажи июл 2010 - окт 2010
Нижегородская школа продаж

Достижения

- Увеличил прибыль компании на 30% за счет создания и реализации программы лояльности клиентов.
- Разработал новый метод привлечения клиентов, что позволило увеличить клиентскую базу на 25%.
- Обрабатывал 90–100 входящих заявок в день. Успешно решал 97% возникших проблем.
- Привлек 10 крупных клиентов. Рост продаж по ключевым клиентам составил 35%.
- Получил награду в номинации "Лучший менеджер по продажам" на Всероссийском конкурсе "Лидеры продаж 2019".

Рекомендации

Рекомендации предоставляются по запросу.