Опубликовано 17 февраля 2022г.



Голдырева Таисия

Активно ищу работу

Руководитель отдела продаж, 50000 грн

Удаленная работа
Желаемый город работы : Днепр
Дата рождения: Нет данных
Пол: Женщина
Семейное положение: Не указано
Дети: Не указано

Контактная информация

Зарегистрируйтесь или войдите чтобы открыть контакты соискателя

Опыт работы

L5 Региональный менеджер

с 02.2017 по текущее время (9 лет 8 месяцев)
Starlife
(Коммуникации: холодные продажи инвестиционных инструментов и накопительных программ страхования жизни.
Активный поиск потенциальных клиентов.
Публичные выступления о продуктах компании и преимуществах для партнеров для аудитории от 15 до 150 человек.
Продажи: продано более 250 контрактов на сумму ~ 2,5 млн долларов США с помощью индивидуально созданного скрипта продаж.

Менеджмент: подбор, обучение, мотивация и наставничество команды от 15 продавцов-консультантов.
Маркетинг: продажа преимуществ застрахованного образа жизни с гарантированной пенсией пожизненно.
Заключение и сопровождение договоров до подписания)

Оператор call-центра

с 10.2016 по 06.2019 (2 года 7 месяцев)
Maxi Group Intl, Львов
(Сочетание холодных и теплых звонков.
Продажа услуг по телефону пользователям, находящимся в Европейском Союзе.
Оформление покупок и данных о клиенте во внутренней базе данных.
Заключение и сопровождение договоров до подписания.
Регулярные отчеты в виде электронных таблиц по эффективности продаж)

Руководитель отдела продаж

с 08.2021 по 01.2022 (4 месяца)
Like Центр Украина
(Разработка плана достижения нужной выручки и декомпозиция.
Обучение менеджеров самостоятельно и с помощью привлечения внешних ресурсов.
Контроль качества работы менеджеров на основе анализа отчетности и прослушивания разговоров менеджеров с клиентами.
Разработка скриптов, воронки продаж, тестирование гипотез, внедрение наиболее эффективных на постоянной основе.
Подбор, найм и обучение сотрудников.
Разработка системы мотивации менеджеров, руководителей групп, руководителя отдела.
Продажа услуг по телефону пользователям, находящимся в Украине.
Регулярные отчеты в виде электронных таблиц по эффективности продаж.
Оформление покупок и данных о клиенте во внутренней базе данных.
Заключение и сопровождение договоров до подписания.
Организация системы планерок.
Построение отдела продаж с “0”)

Дополнительные сведения

Навыки : Продажи, переговоры, решение конфликтов, подбор персонала, наставничество, управление, здравый смысл и терпение, чтобы все было сделано правильно. Свободный русский и украинский язык, английский B1
Интересы : танцы, рисование, чтение
5 лет опыта в продажах, более 250 контрактов, проданных с обязательством на сумму ~ 2,5 миллиона долларов США с использованием индивидуально разработанного скрипта продаж.

Образование

Национальный университет “Львовская Политехника”

высшее , с 2016 по 2019 (3 года)
Логистика (Транспортные технологии), Львов (Украина)
