Опубліковано 11 жовтня 2022р.



Лисак Дмитро Олегович

Активно шукаю роботу

Керівник відділу продажу, 30000 грн

Повна зайнятість
Бажане місто роботи : Київ
Дата народження: 7 березня 1997 (29 років)
Стать: Чоловік
Сімейний стан: Не вказано
Діти: Не вказано

Контактна інформація

Зареєструйтеся або увійдіть щоб відкрити контакти пошукача

Досвід роботи

Керівник відділу продажу

з 04.2021 по поточний час (5 років 7 місяців)
Binotel, Київ
(Керівник відділу продажу

- збільшення результатів роботи відділу b2b продажу в середньому на 30%;
- забезпечення виконання плану продажів;
- приріст конверсії на 20% в порівнянні з початковим періодом;
- робота з відділом теплих та холодних продажів;
- написання та впровадження скриптів для відділу (КЛН1, КЛН2, скрипти для продажу IT-

продуктів компанії);
- формування і ведення статистики та аналітики роботи відділу продажу;
- захист показників роботи перед ТОП-менеджментом компанії;
- підбір, навчання та адаптація персоналу з "0";
- робота з базами сплячих клієнтів (повернення клієнтів в компанію);
- створення та модернізація скриптів для pre-sale та up-sale сегментів;
- впровадження CRM-системи та Канбан дошки відділу в CRM;
- активна участь у створенні БП компанії на різних рівнях;
- участь в розробці продуктів компанії;
- взаємодія з іншими структурними підрозділами (рекрутинг, відділ контролю якості, адміністративний відділ, відділ кадрів, бухгалтерія)

Керівник відділу Лідогенерації

- створив рейтингову систему оцінки персоналу + прописав повноцінний KPI для відділу лідогенерації, який використовується на сьогодні;
- розробка та реалізація стратегії лідогенерації компанії (організація лідогенерації, підготовка матеріалів, робота з персоналом, пошук нових каналів залучення потенційних клієнтів);
- ведення аналітики та статистики рекламних компаній;
- розробка та впровадження нових проектів, з послідуючим визначенням найбільш ефективних каналів лідогенерації для компанії;
- створення та запуск чат-ботів у месенджерах Viber | Telegram з метою залучення нових клієнтів;
- підготовка матеріалів, продуктових рішень від етапу збору даних до оформлення взаємодії з підрядниками;
- ведення та аналіз скрізної аналітики (на основі отриманих даних вибудовув роботу відділу для збільшення потоку лідів);
- робота з сайтом компанії (розробка опису послуг, підвищення юзабіліті сайту, copywriting, створення та запуск віджетів чату та замовлення зворотнього дзвінка, налаштування омніканальності);
- контроль та аналіз ефективності використання бюджету відділу (складання бюджету на місяць/кватрал/рік, звітність по витратах);
- введення акцій та спецпропозицій (розробка акцій, розміщення на сайті, популяризація їх серед клієнтів, тощо);
- робота з основними каналами лідогенерації (Facebook/Instagram/Google/LinkedIn);
- системний пошук та аналіз цільової аудиторії для кожного продукту компанії;
участь в офлайн-заходах компанії (Get Business Festival 2021 | Big Money Forum 2021 Kiev | I-Forum 2021);
- створення відділу з «0»;
- підбір, адаптація та розвиток нових співробітників;
- ормування відділу у складі 17 менеджерів лідогенерації: від пошуку потенційних претендентів (холодний пошук) до виведення співробітників у ТОП за показниками роботи;
- особисті продажі та розширення клієнтської бази компанії;
- складання посадових інструкцій;
- організація та координація роботи відділу;
- побудова ефективної системи роботи команди;
- після приходу на цю посаду збільшив конверсію на 22%, а кількість залучених Лідів у 1.5 рази;)

Освіта

ТНУ ім. В.І.Вернадського

вища

https://novarobota.ua/index.php/ua/resume/kerivnik-viddilu-prodazhu-245522