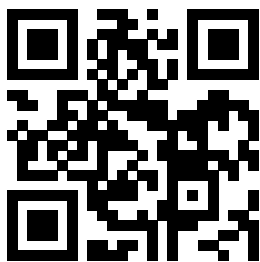
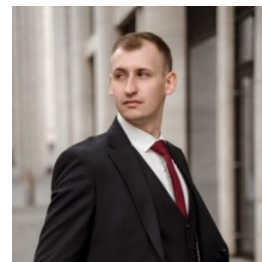


Алексей Мишин — Руководитель отдела продаж



📍 Middle
📍 Россия, Санкт-Петербург
💰 100 000 ₽ (руб/мес)
✉ Контакт: geeklink.io/cv-34947



Навыки

Активные продажи, Написание скриптов, обучение менеджеров по продажам, Построение отдела продаж с нуля, Управление командой.

Опыт работы

• КомпасЛидера

Август 2017 — август 2018 - Специалист отдела телемаркетинга

- Холодные звонки.
- Поиск клиентов.
- Заполнение CRM.
- Продажа семинаров.
- Назначение встреч для отдела продаж.
- Выявление потребностей.
- Заключение договоров.

• Манго Телеком

Август 2018 — октябрь 2020 - Менеджер по продажам

- Холодные звонки.
- Поиск клиентов.
- Заполнение CRM.
- Ведение переговоров с клиентами.
- Личные встречи с клиентами.
- Заключение договоров.
- Заместитель руководителя
- Наставничество (Помощь новым сотрудникам в адаптации в период испытательного срока)
- Ведущий эксперт (Ежемесячное выполнение планов)

• Манго Телеком

Октябрь 2020 — июль 2021 - Руководитель группы продаж

- Выполнение плановых показателей группы продаж .
- Контроль работы сотрудников.
- Контроль ведения CRM.
- Обучение продукту компании и техникам продаж.
- Заполнение чек-листов.
- Еженедельная обратная связь.
- Ведение личного ИПР и контроль ведения ИПР сотрудниками.
- Личные встречи с ключевыми клиентами.
- Постановка задач и контроль их выполнения.

• ТоМесто

Июль 2021 — по настоящее время - Руководитель отдела продаж

- Разработка структуры работы отдела.
- 1. Количество выданных сделок в неделю.
- 2. Количество звонков и времени на линии.
- 3. Конверсия по переходу в воронке продаж.
- 4. Регламенты работы отдела продаж.
- 5. Разработка KPI отдела по достижению планов продаж (соответствующих желаниям бизнеса для дальнейшего масштабирования)
- Корректировка работы Bitrix24 и контроль ведения CRM.
- Ведение базы знаний для МП.
- Обучение МП техникам продаж и вывод на плановые показатели.
- Техники:
- 1. СПИН.
- 2. Прохождение секретаря Филиппов (Наглый проход).
- 3. DISC подход под клиента.
- 4. ХПВ.
- Постановка задач по смарт и контроль их выполнения.
- Контроль за дебиторской задолженностью
- Ежедневная встречи с менеджерами по разбору звонков и воронки продаж.
- Поиск и ведение переговоров с ключевыми клиентами.
- Ведение отчетности в Bitrix24 и Excel.
- Ежедневные встречи с директорами. Отчетность о проделанной работе. Разбор ключевых клиентов.
- Управление командой из 5 человек (4 офисные, 1 удаленный)

Из достижений хотел бы выделить :

- Создал отдел продаж с нуля
- Увеличил клиентскую базу на 46%
- Выручка отдела за 2022 год более 27 000 000
- Внедрил систему доп. продаж. Увеличение продаж отдела на 10%
- Вывел отдел на конверсию в 7%

Образование

• Техник технолог продукции общественного питания

Колледж туризма
2011-2015

Обо мне

Я в сфере продаж плаваю уже 6 лет и за это время прошел путь от специалиста по телемаркетингу до руководителя отдела продаж. Дорасти до руководителя отдела продаж мне помогло: ежедневная упорная работа, самообучение техникам продаж и дальнейшее использование их на практике как в самостоятельных продажах, так и в обучении менеджеров по продажам для вывода их на результат. За это время прочитал:

1. Идрик Адизес - Идеальный руководитель.
2. Дэниел Пинк - Человеку свойственно продавать.
3. Лидер и племя.
4. Сергей Филиппов - Продажи вверх, Команда чемпионов продаж.
5. Максим Батырев - 45 Татуировок менеджера, 45 Татуировок продавана.

Помимо книг посмотрел множество роликов на youtube.

А в свободное от работы время люблю проводить с близкими людьми, играть на гитаре и смотреть фильмы Марвел.