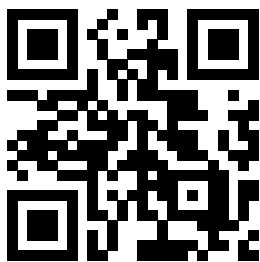
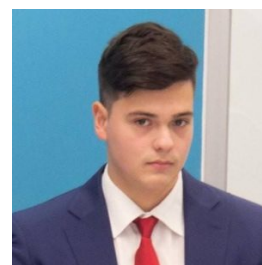


Рустам Ахвердиев — Менеджер по развитию/ продажам B2B/ РОП



Senior
Remote(Home Office)
3 000 - 5 000 USD/MONTH
Контакт: geeklink.io/cv-38488



Навыки

декомпозиция бизнес задач, лидерство, общение с клиентами, Продажи.

Опыт работы

• ЭР-Телеком Холдинг, ЗАО/ER-Telecom Holding, CJSC

Апрель 2016 — май 2017/ April 2016 — May 2017 - менеджер по продажам телекоммуникаций/
telecommunications sales manager

прямая работа с клиентом, прямые продажи по телефону и при личных встречах, ведение отчетности, обучение стажеров.
direct work with the client, direct sales by phone and in-person meetings, reporting, training interns.

• Ростелеком / Rostelecom

Май 2017 — октябрь 2017/ May 2017 — October 2017 - Менеджер по продажам телекоммуникаций/
Telecommunications Sales Manager

работа с клиентами, продажи по телефону услуг телекоммуникаций и и технического оборудования, ведение отчетности в CRM.
work with clients, telephone sales of telecommunications services and technical equipment, reporting in CRM.

• F 5 Service

Октябрь 2017 — апрель 2018/ October 2017 — April 2018 - B2B Sales Manager

Development of a new direction of HoReCa from scratch, setting up Bitrix 24, Cold customer search, Cold calls, Preparation of commercial proposal, meetings on the client's territory and presentation of the HR Outsourcing product to the HR Director, conclusion of a cooperation agreement and discussion of the client's starting volumes in the first months of joint work.

Personal achievements:

Hilton Hotels & Resorts
Lotte Group

Разработка нового направления HoReCa с нуля, настройка Битрикс 24, Холодный поиск клиентов, Холодные звонки, Подготовка коммерческого предложения, встречи на территории клиента и презентация продукта HR Hг директору по персоналу, заключение договора о сотрудничестве и обсуждение стартовых объемов клиента в первые месяцы совместной работы.

Личные достижения:

Hilton Hotels & Resorts
Lotte Group

- **Cdek**

Апрель 2018 — март 2019/ April 2018 — March 2019 - B2B Sales manager of logistics services

Duties:

5/2 sales of company services in the office by phone, processing leads in CRM bitrix24, scheduling and holding meetings with clients offline and online.

Search for new B2B clients, fulfillment of 4kpi

Personal achievements:

Huhtamäki - customer turnover 1.7 million per month.

NPF Dyukon - turnover of 3.5 million per month

Обязанности:

5/2 продажи услуг компании в офисе по телефону, обработка лидов в CRM bitrix24, планирование и проведение встреч с клиентами офлайн и онлайн.

Поиск новых клиентов B2B, выполнение 4kpi

Личные достижения:

Huhtamäki- оборот клиентов 1,7 миллиона в месяц.

НПФ Дюкон - оборот 3,5 млн в месяц

- **Getrespons International B2B**

Март 2019 — май 2020 / March 2019 — May 2020 - B2B(saas)Sales Development manager/Business Development Executive

B2B(saas)Sales Development manager/Business Development Executive

Cold and warm calls to a customer base(B2B), scheduling appointments and selling services on your own in Zoom or through a business manager as a service in Zoom(SAAS), CRM reporting in Hubspot, working with LinkedIn, FaceBook ,Slack and sales navigator, team calls in Microsoft teams and maintaining sales reporting end of the month.

Achievements European Engineering Technologies, CSN Retail LLC, Internet Solutions (Ozon)

Холодные и теплые звонки по клиентской базе (B2B), планирование встреч и продажа услуг самостоятельно в Zoom или через бизнес-менеджера как услугу в Zoom (SAAS), отчетность CRM в Hubspot, работа с LinkedIn, FaceBook, Slack и навигатором продаж, звонки в Microsoft teams и ведение отчетов о продажах в конце месяца

Достижения Европейские инженерные технологии, ООО «ЦСН Ритейл-DNS», Internet Solutions (Ozon)

- **Recomm.app**

Май 2020 — февраль 2021 / May 2020 — February 2021 - Business Development Manager (Построение нового B2B направления)

Business Development Manager (Построение нового B2B направления)

Развитие бизнес-направлений видео коментармев с нуля и выход на рынок США, продажа через LinkedIn, создание и тестирование гипотезы, управление началом отдела продаж на 3 человека

Development of video commentary business lines from scratch and entering the US market, selling through LinkedIn, creating and testing hypothesis, managing the start of a sales department for 3 people

- **FitStars International**

Март 2021 — по настоящее время / March 2021 — present - Head of Sales, Business Development Exutive (Руководитель нового B2B направления)

Построение и развитие нового направления B2B для компании с нуля, шаг за шагом на европейском и восточноевропейском рынках. Планирование и декомпозиция Бизнес-задач, подбор менеджеров по продажам, создание мотивации сотрудников, обучение, развитие персонала, выполнение бизнес-задач и построение отдела продаж с нуля до 50+ B2B продаж в месяц

Так же совмещал обязанности Руководителя по маркетингу, отвечал за запуск рекламных компаний, развитие

новых рекламных каналов

Достижения Команды :

Levi's
Pizza Hut
KFC
Yota
Grow Food
Adidas's
Tinkoff bank
PepsiCo

Building and developing a new B2B direction for the company from scratch, step by step on the European and Eastern European continents. Planning and decomposition Business tasks, selection of sales managers, creating motivation for employees, training, developing personnel, completing business tasks and building a sales department from scratch to 50+ B2B sales per month

Also combined the responsibilities of a Marketing Manager, was responsible for the launch of advertising companies, the development of new advertising channels

Team Achievements :

Levi's
Pizza Hut
KFC
Yota
Grow Food
Adidas's
Tinkoff bank
PepsiCo

Образование

- **Менеджер по продажам непродовольственных товаров**

Технический университет управления и коммерции (ТКУиК)
2016-2019

- **SKB KONTUR, B2B service sales, offline live meetings**

School of Sales SKB Kontur
2018-2018

- **Управление рисками и торговля на фондовых рынках**

International Banking Institute, Management
2019-2019

- **creation and management of business projects**

Mentoring business start
2020-2020

- **Vertex open**

Head of sales 2022 Vertex
2022-2022

Обо мне

My positive qualities:

1) Responsibility

- 2) punctuality in working with clients.
- 3) ambitiousness and concretization of building an action plan to achieve the goal.
- 4) Willingness to work for the result, initiative.

I know and work in such programs as Bitrix24, Excel and Word, LinkedIn, Facebook, Sales Navigator, Hubspot
Favorite book category: Sales literature, Business building literature.
Literature on Human Psychology.