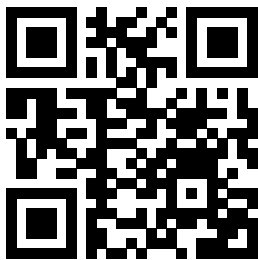
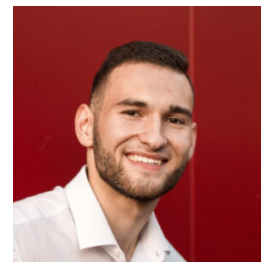


Vadim Ershov — Sales Manager



📍 Middle
📍 Россия, Санкт-Петербург
💰 110 000 RUB/MONTH
📅 Полная занятость
☁️ Удаленная работа
➔ Релокация
✉️ Контакт: geeklink.io/cv-95163



Навыки

amCRM, Построение команды, Продажи.

Опыт работы

• Selfie Point 360.ge (Georgia)

1/10/2022 - 14/05/2023 - Business Development Manager (Менеджер по развитию бизнеса)

Компания: Selfie Point 360.ge (Georgia) events, аренда видеоборудования для мероприятий под ключ
<https://www.instagram.com/360.ge/>
https://www.instagram.com/360_thai/

Проектная работа: Business Development Manager (Менеджер по развитию бизнеса)

Достижения и победы:

1. Заработал для компании более 48 000 долларов за весь период работы
2. Нашёл 36 новых клиентов за весь период работы
3. Нашёл 2 точки для работы в туристических местах. Чтобы оборудование приносило деньги и в дни без мероприятий

Функционал и обязанности:

1. Выйти на рынок Грузии, Тбилиси и близлежащих городов
2. Найти клиентов на мероприятия, которые будут приносить от 2500 долларов в месяц
3. Найти 1 точку для работы в туристическом месте

• МПСУ (Московский Психолого-Социальный Университет)

18/04/2022 - 22/06/2022 - Руководитель отдела продаж

Компания: МПСУ (Московский Психолого-Социальный Университет) EdTech, высшее образование
<https://мпсу.рф/>

Проектная работа: построение отдела продаж с нуля в частном ВУЗе. РОП (Руководитель отдела продаж).
Подробный кейс, что конкретно было сделано, описан отдельным файлом. Пришлю по запросу

Достижения и победы:

1. Был выстроен отдел продаж с нуля
2. Поставлен рекорд по количеству оплат и выручке в первый же месяц работы

Функционал и обязанности:

1. Построить отдел продаж с нуля. Который системно генерирует выручку
2. Сформировать команду: нанять и обучить
3. Создать структурированную базу знаний. Создать систему стажировки
4. Контролировать ведение amCRM. Доработать amCRM
5. Опционально: личные продажи

- **html academy**

14.05.2021 - 14.02.2022 - Менеджер по продажам

Компания: HTML Academy (образование по веб-разработке) EdTech, Менеджер по продажам
<https://htmlacademy.ru/>

Достижения и победы:

1. Заработал для компании более 15 млн рублей за весь период работы
2. Сделал план по продажам в первый месяц работы на 136%
3. Стал лучшим менеджером по продажам на второй месяц работы

Функционал и обязанности:

1. Ценный Конечный Продукт должности — выручка
2. Подбор программы обучения и продажа
3. Ведение amoCRM, ClickUp

- **IThub college**

28.05.2020 - 18.11.2020 - Менеджер по работе с клиентами

Компания: IThub college (среднее профессиональное образование) EdTech, Менеджер по работе с клиентами
<https://ithub.ru/>

Достижения и победы:

1. Заработал для компании более 11 млн рублей. При среднем чеке 146 000 рублей
2. Поставил рекорд по количеству оплат за месяц — 36
3. Лучший менеджер по продажам на протяжении всего времени работы

Функционал и обязанности:

1. ЦКП — выручка. Продажа и подбор программ обучения
2. Ведение amoCRM
3. Проведение обучающих тренингов для коллег: по продажам и CRM-системам

- **ИМПЭ (Институт Международного Права и Экономики имени А.С. Грибоедова)**

Июль 2018 - май 2020 - Руководитель отдела продаж

Компания: ИМПЭ (Институт Международного Права и Экономики имени А.С. Грибоедова) EdTech, высшее образование

<https://www.iile.ru/>

Проектная работа: построение отдела продаж с нуля в частном ВУЗе. РОП (Руководитель отдела продаж).
Подробный кейс, что конкретно было сделано, описан отдельным файлом. Пришлю по запросу

Достижения и победы:

1. Был выстроен отдел продаж с нуля
2. Увеличили количество поступающих студентов в 2,27 раза: с 440 до 1000

Функционал и обязанности:

1. Построить отдел продаж с нуля, который системно генерирует выручку
2. Внедрить amoCRM и другие инструменты
3. Нанять и обучить команду

Образование

- **Техническая эксплуатация транспортного оборудования**

СПБ ГУАП
01.09.2017 - 2021

Неоконченное высшее образование

Обо мне

5-ый год осознанно работаю в продажах. Построил 2 отдела продаж и маркетинга с нуля

Я верю в экспертные продажи. Хочу разбираться в бизнес-болях клиентов, решать их проблемы с помощью продукта. Мне интересно влиять на результат всего бизнеса и развиваться на стыках продаж, маркетинга и продукта