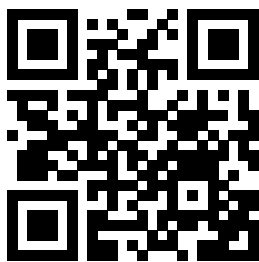
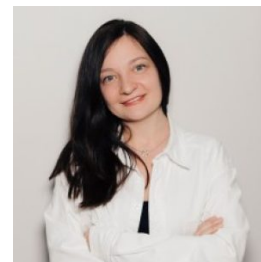


Ольга Борель — Менеджер по продажам



Senior
Россия, Орел
200 000 Р (руб/мес)
Полная занятость
Удаленная работа
Контакт: geeklink.io/cv-110117



Навыки

ведение переговоров с первыми лицами, выстраивание долгосрочных отношений с клиентами, проведение онлайн демонстраций, работа в команде, умение работать с большим количеством информации.

Опыт работы

• LXP-платформа Kamrus, Москва (Топ-10 рейтинга EdTech B2B)

с 07.2022 по настоящее время - Старший менеджер по работе с ключевыми клиентами

Обязанности:

- привлечение новых ключевых клиентов;
- взаимодействие с другими подразделениями (маркетинг, разработка, pre-sale)
- проведение онлайн-встреч с демонстрацией продукта;
- заключение и согласование договоров;
- участие в тендерах
- посещение профильных мероприятий (конференции, выставки)
- ведение CRM

Достижения: За Q3, Q4 2023 и Q1 2024 являюсь лидером по количеству заключенных контрактов в отделе(20 договоров). Привлечены крупные клиенты: Холдинг "Афанасий", Альянс Лидеров Медицины, Газпромбанк Лизинг и др.

• LMS-платформа Teachbase, Москва (ТОП-3 лидеров рынка LMS-платформ)

Июнь 2021 — июнь 2022 - Старший менеджер по продажам

Обязанности аналогичны нынешнему месту работы.

Достижения: с должности presale-менеджера за год выросла до специалиста по работе с крупными клиентами. За неполный год было успешно реализовано 38 сделок. Привлекла таких крупных клиентов как Торговая сеть "Маяк", "Хайнекен", "Экософия" (государственный проект), Агрохолдинг "Степь", «ЛабКвест».

• NETVUNET (ПАО "МЕГАФОН")

Сентябрь 2018 — май 2021 - Ведущий менеджер сектора телемаркетинга корпоративного бизнеса

Обязанности:

- привлечение клиентов путем холодного обзвона;
- проработка технической возможности предоставления услуг связи;
- контроль и координация работы смежных подразделений (инженеры, монтажные бригады);
- наставничество и обучение;
- заключение договоров.

Достижения: за короткий период времени прошла путь от нового сотрудника до опытного наставника. Не ограничивалась работой телемаркетолога, полноценно

проводила сделки на технически сложные подключения услуг связи.

Образование

- **Факультет управления, Менеджмент**

Орловский государственный институт экономики и торговли, Орел

2015

с отличием

- **Организация перевозок и управление движением**

Орловский филиал Московского института инженеров транспорта, Орел

2010

Обо мне

Более 12 лет опыта продаж в B2B. Последние 3 года в сфере IT-продуктов для бизнеса (EdTech).

Попав в IT начала с нуля, в первую неделю гуглила такие базовые слова как API, интеграция, SaaS и т.д. Через месяц закрыла контракт при среднем цикле сделки от 3 месяцев. Через год в моем портфеле были Торговая сеть "Маяк", "Хайнекен", "Экософия" (государственный проект), Агрохолдинг "Степь", «ЛабКвест» и др.

Имею все необходимые инструменты для удаленной работы. Отдельный тихий кабинет, камера, стабильный интернет.

Серьезно занимаюсь бегом. Я общительный и дисциплинированный человек. Являюсь организатором бегового сообщества в своем городе. Принимаю участие в организации спортивных мероприятий.