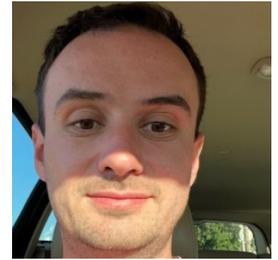


Витаутас Зерингис — Менеджер по продажам



Senior
Россия
150 000 - 300 000 ₺ (руб/мес)
Полная занятость
Удаленная работа
Релокация
Контакт: geeklink.io/cv-116696



Навыки

amor CRM., Активные продажи, Деловое общение, проведение онлайн презентаций, Телефонные переговоры.

Опыт работы

• Академия Верстки Казань, glo.academy/

Январь 2018, октябрь 2018 - Менеджер по работе с клиентами

- Реализация индивидуального подхода к продажам.
- Расширение базы клиентов.
- Ведение клиентов в crm системе.

Достижения:

Дважды перевыполнил план на 20%.

• SkillFactory Москва, skillfactory.ru/

Октябрь 2018 года, март 2023 года. - Ведущий менеджер по продажам

Работа с теплыми и холодными лидами. Ведение базы партнеров в crm системе. Аналитика продаж, ведение отчетности по продажам. Участие в разработке стратегии развития отдела продаж. Работа с командой менеджеров по продажам: Онбординг, обучение, постановка целей, оценка результатов.

Достижения:

За 2022 увеличил конверсию с 18% до 26.3%. Организовал процессы работы таким образом, что увеличил количество обрабатываемых лидов на 15%. Увеличил средний чек на 17%.

• Яндекс Практикум

Июнь 2023 года, май 2024 года. - Менеджер по продажам

Работа с теплыми и холодными лидами. Ведение базы партнеров в amo crm. Аналитика продаж, ведение отчетности по продажам.

Достижения:

Регулярное перевыполнение плана на 50-80%.

Организовал рабочий день так, что смог обрабатывать на 17% лидов больше.

Благодаря собственному скрипту продаж увеличил количество апсейлов на 14%.

• Безопасный офис

Июнь 2024 — Сентябрь 2024 - Менеджер по продажам IT решений

Продажа услуг связанных с цифровой безопасностью бизнеса.

Работа с теплой базой.

Развитие клиентской базы.

Проведение онлайн презентаций в ZOOM.

Достижения:

Сделал продажу в первый же месяц работы

Заклучил один крупный контракт (договор подписан)

Занял 2 место в конкурсе на лучшего продавца месяца на 3 месяц работы.

Образование

- **Факультет сервиса, Сервис транспортных средств**

Российский государственный университет туризма и сервиса

2014

Обо мне

Менеджер по продажам с опытом 6 лет. Более 5 лет продаю образовательные продукты. Хорошо продаю дорогие программы с высоким чеком. Интересуюсь информационными технологиями. Быстро адаптируюсь к изменяющимся условиям, не боюсь новых задач, постоянно учусь. Обладаю эмпатией, умею слышать и слушать, могу понять задачи и потребности клиента, построить презентацию на основе его интересов. Создаю интерес к продукту и желание сотрудничать с компанией, выстраиваю всегда контакт так, что клиент хочет вернуться, располагаю к себе и проявляю максимальную заботу, стараюсь всегда находить решение. Я про win-win.