

# Венера Назарова — Директор по развитию/ Директор по продажам



- Team Lead
- Россия, Москва, Кипр, Азербайджан
- 300 000 ₺ (руб/мес)
- Полная занятость
- Удаленная работа
- Релокация
- Контакт: [geeklink.io/cv-117248](https://geeklink.io/cv-117248)



## Навыки

CRM коммуникация, Анализ рынка, Ведение переговоров, Заключение договоров, Клиентоориентированность, контроль и сопровождение клиентов, лидерство, оценка потенциальных клиентов, Подготовка коммерческих предложений, Проведение презентаций, работа команде команде, Развитие продаж, тендеры, Управление отношениями с клиентами, Эмоциональный интеллект.

## Опыт работы

### • Коммуникационная группа "Progress"

**Март 2023 — Июнь 2024** - Директор по развитию бизнеса

Направление работы - организовать участие в тендерах; выстроить сотрудничество.

Форматы участия: pr (digital СМИ, ТК, радио, принт), реклама (онлайн, офлайн), SMM, спецпроекты, блогосфера.

Чем занимались:

- анализ рынка, анализ заказчиков, динамика закупок, сезонность, анализ целесообразности участия;
- поиск тендеров для участия, поиск новых площадок, аккредитация;
- взаимодействие с заказчиком, подготовка запросов разъяснений, активные переговоры в период планирования закупок;
- координация подготовки тендерной документации, подачи заявок, участие в переторжках;
- координация подготовки содержательной части (переговоры, баинг, отбор подрядчиков, ТЗ для предложения);
- заключение контрактов;
- подготовка отчетов;
- коммуникация с клиентом, построение и развитие сотрудничества.

Результаты:

- 30% побед от поданных заявок по итогам 2023г.

### • Рекламное агентство "Made"

**Март 2020 — Февраль 2022** - Директор по продажам и маркетингу

Подбор, обучение сотрудников навыкам продаж и сервису обслуживания заказчиков: регламент обратной связи, этика взаимодействия;

- разработка стратегии развития на основе бизнес задач;
- развитие клиентской и агентских баз;
- анализ компании заказчика и подготовка предложений;
- ведение переговоров, проведение презентаций;
- разработка и реализация рекламных кампаний, pr-кампаний в digital, спец. проектов;
- контроль финансово-юридического сопровождения проектов: контрактов, оплат, закрывающей документации, расхода денежных средств клиентов.

Итог:

- выполнили поставленные бизнес задачи генерального заказчика;
- провели спецпроекты с крупнейшими игроками рынка: Genesis, Renault, Citibank, Boiron, KIA, BMW, Michelin, МПФ, ДПП.

## Образование

- **Социальная психология**

Московский педагогический государственный университет  
2003г.

- **Маркетинговые коммуникации**

Московский гуманитарно-социальный институт  
2004

- **Цифровой маркетинг**

Финансовый университет при правительстве РФ  
май-сентябрь 2022

## Обо мне

Директор по развитию, РОП, директор по работе с клиентами.

Эксперт с 20-м опытом:

- построения отдела продаж с обучением и развитием;
- ведения клиентов, коммуникация на всех уровнях, построения и развития отношений с заказчиком;
- ведения проектов - от идеи до реализации с отчетностью; проекты от месяца до 2 лет.

Глубокое знание рекламного/пр рынков, SMM, influence marketing.

Мониторинг, отбор тендеров, подготовка предложения.