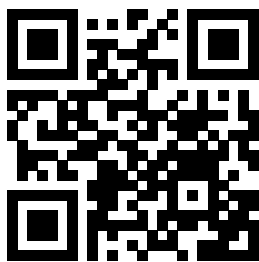


Виктория Гербер — Руководитель отдела продаж



- Team Lead
- Россия, Санкт-Петербург
- 160 000 ₽ (руб/мес)
- Полная занятость
- Удаленная работа
- Контакт: geeklink.io/cv-118174



Навыки

навык составления отчетности., навыки деловой переписки, работа с большим количеством информации.

Опыт работы

• ПАО Ренессанс страхование

2019 по настоящее время - Руководитель отдела корпоративных продаж

Обязанности:

(12 человек в команде)

- Планирование продаж
- Контроль качества и объёма работы
- Формирование команды
- Анализ показателей эффективности, работа над повышением эффективности продаж своей группы
- Оптимизация процессов для улучшения бизнес-показателей
- Мотивация сотрудников
- Соблюдение баланса между требовательностью и поддержкой
- Развитие и обучение сотрудников

Достижение:

- Построила эффективную работу отдела продаж;
- Увеличила воронку на 200% за год;
- Выполнение планов продаж с приростом 20% к прошлому году.
- Увеличила эффективность сотрудников отдела в несколько раз, что не один раз отмечалось руководством компании поощрительными поездками за рубеж.
- Успешно выстроенные многолетние отношения с крупнейшими клиентами компа
- Вывод на рынок новых продуктов

• Lindstrom

2017-2019 - Менеджер по развитию нового продукта

Менеджер по продвижению нового направления дизайнерские ковры сегмента премиум и LUXE

- активный поиск клиентов(холодные визиты)
- составление коммерческих предложений, оформление дизайнов
- переговоры с первыми лицами компании и владельцами бизнеса
- заключение договоров
- поддержание долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами, развитие клиентов
- ежедневная отчетность сgm
- длительный цикл продаж

Достижения:

Успешно реализованные дизайнерские проекты (начиная от поиска клиента до «эффекта вау!» И подписанного контракта на 3 года)

- **SCA Hygiene Products Russia**

2012-2017 - Супервайзер

Образование

- **Магистр психологии**

РГПУ им Герцена
2003-2008

Обо мне

Всем привет!

Я сейчас нахожусь в поиске работы, поэтому для первого знакомства расскажу немного о моем опыте:

В сфере продаж я уже более 20 лет, есть опыт работы во всех сегментах рынка B2B/B2C/B2G, а также опыт в индустрии розничной торговли, FMCG

За последние 5 лет опыт в сфере продаж сервиса и услуг, личное страхование, корпоративное страхование.

Управленческая работа была в разных компаниях, в общей сложности около 10 лет и команды были от 5 до 15 человек

Опыт управления полным жизненным циклом продукта/услуги от идеи до производства и ввод на рынок.

Как правило отвечала за KPIs: объем продаж, рыночная доля, убыточность, маржа, чистая прибыль, контроль дебиторской задолженности и тд.

Дополнительным и весомым плюсом считаю умение объединять и заряжать команду, продавать с удовольствием

Надеюсь собеседование пройдет отлично и я буду готова двигаться с вами и быть частью команды!