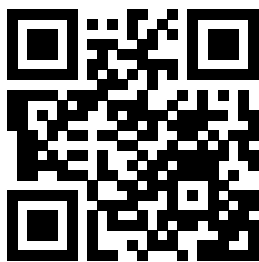
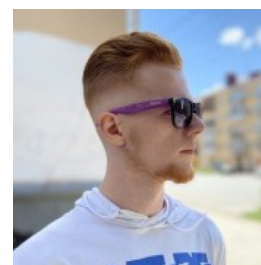


Никита Московцев — Sales/Account manager IT



📍 Middle
📍 Москва, Санкт-Петербург
💰 150 000 - 300 000 ₽ (руб/мес)
📅 Полная занятость
☁️ Удаленная работа
➔ Релокация
✉️ Контакт: geeklink.io/cv-121270



Опыт работы

• Яндекс.Доставка

Июнь 2021/Ноябрь 2023 - Менеджер по работе с клиентами b2b/ Аккаунт-менеджер

Яндекс.Доставка
Омск

Перевозки, логистика, склад, ВЭД

Курьерская, почтовая доставка
Услуги для бизнеса

Колл-центры, диспетчерские службы
Менеджер по работе с клиентами b2b/ Аккаунт-менеджер
Работа в crm системе
Набор базы и поиск потенциальных партнеров
Ведение переговоров по телефону, видео встречи и очные с ЛПР
Работа с возражениями
Продажа продукта
Заклучение договора

- Поиск потенциальных новых клиентов и превращение их в расширенные возможности для бизнеса.
- Построение долгосрочных отношений с клиентами и консультация клиентов, партнеров по вопросам сотрудничества и развития бизнеса
- Проведение презентаций продуктов и услуг компании для потенциальных и существующих клиентов
- Выполнение плановых показателей: объем продаж, активная клиентская база

Выполнение планов в среднем 150%
Также могу запросить рекомендательное письмо для подтверждение цифр

• ООО ИНСТАМАРТ СЕРВИС (Купер) (IT компания) Санкт-Петербург, kuper.ru/

Ноябрь 2023/Декабрь 2024 - Ведущий менеджер по работе с клиентами b2b

Ведущий менеджер по работе с клиентами b2b
Работа в crm системе
Набор базы и поиск потенциальных партнеров
Ведение переговоров по телефону, видео встречи и очные с ЛПР
Работа с возражениями
Продажа продукта
Заклучение договора
Запуск
Наставничество
Полный цикл сделки ,от холодного звонка

и продажи, до документации и помощи в составление и выборе меню для партнера, оформлении страницы ресторана, фотосессии блюд).
Решение нестандартных кейсов, сопровождение и подключение к платформе крупных сетевых партнеров
Выстраивание долгосрочных отношений и развитие
Запуск работы проекта в новых городах
Подбор индивидуального решения
Онбординг
Сопровождение первых лиц компании на период сотрудничества, ведение операционной работы.
Рынки с которыми я работал: – E-com
– Non-Food
– Foodtech
– E-com
Выполнение плана в среднем 125%
Также могу запросить рекомендательное письмо для подтверждения цифр

Образование

- **Юриспруденция**

ОМЮА
2018/2023

Гражданско-правовой профиль

- **Экономист (Бухгалтер)**

Омский Авиационный колледж им.Жуковского
2020

Обо мне

Опыт работы в сфере продаж более 3 лет

Ключевые компетенции:

навыки продаж и ведения переговоров;
развитие территории с нуля;
развитие клиентской базы;
управление продажами;
контроль дебиторской задолженности;
аналитика продаж;
наставничество и обучение новых сотрудников;
ориентация на результат.
Уверенный пользователь ПК: MS Office (Word, Excel, Power Point), 1С, CRM.

Средний процент выполнения планов 125-150%
Пиковое выполнение плана 344%