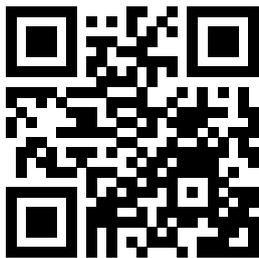


Константин Болотов — BDM / Business Development Manager



- Senior
- Россия, Санкт-Петербург
- 250 000 - 1 000 000 ₽ (руб/мес)
- Полная занятость
- Удаленная работа
- Релокация
- Контакт: geeklink.io/cv-121330



Навыки

43 техники продаж, навык работы Scrum спринтами.

Опыт работы

• Консоль Про

10.2023 - н.в - BDM / KAM

Основная обязанность – поиск и привлечение новых клиентов из сегмента ключевых. Сложная структура продажи SaaS, в которой ключевым этапом было не подписание договора, а выход клиента на ключевой ежемесячный платеж

- совершил первую продажу с выходом на целевой показатель прибыли через 3 месяца в новой сфере
- развил свои каналы продаж: нашел несколько агрегаторов с потенциальными клиентами, настроил рассылку через Instantly, через которые привлек 3 крупные компании с выручкой больше 100 млн / месяц
- привлек через холодный поиск клиента с выручкой 1 млрд/2024, который приносит ежемесячно 1 млн прибыли и входит в топ 10 всех клиентов компании
- выдвинул несколько продуктовых инициатив, которые в дальнейшем взяли в разработку как функционал платформы
- принес в side проект компании 5 клиентов, некоторые из них стали входить в топ 5 всех клиентов
- активно участвовал в онбординге новых менеджеров
- провел обучение холодным продажам для новичков с ролевыми играми и обратной связью по каждому участнику

• Скайнэт

02.2018 - 09.2023 - Руководитель отдела продаж

Руководитель отдела прямых продаж (февраль 2021 – октябрь 2023)

- вырос от менеджера прямых продаж до руководителя за 3 года
- руковожу в общей сложности 25 менеджерами
- участвовал в найме, обучении и адаптации других руководителей отдела продаж
- выстроил работу отдела, прописал эффективную мотивацию и понятные KPI для всех уровней
- увеличил среднее количество продаж на 1 агента на 43 % (17 -> 25 продаж)
- внедрил в работу менеджеров отчетность по геолокациям
- взял на себя обеспечение менеджеров рабочими аксессуарами. Лично участвую в разработке дизайна и цикле закупки

Супервайзер отдела прямых продаж (август 2019 – февраль 2021)

- сформировал группу из 10 результативных менеджеров
- обеспечил стабильное перевыполнение показателей группы (план 110 % минимум)
- совершал совместные выезды с агентами не менее 3 раз в неделю
- записал обучающий видеокурс для новичков
- провел 8 очных обучений по продажам не только для менеджеров, но и для технических специалистов
- обучил техников по подключению интернета продажам, увеличив тем самым результат группы

Агент прямых продаж (июнь 2017 – август 2019)

- становился лучшим агентом 10 раз из 12 в 2018 году

- поставил рекорд личных продаж – 242 продажи за месяц физ. лицам. Не перевыполнен до сих пор :)

- среднее количество продаж в месяц – 100-120 продаж интернета физ. лицам

Образование

• Продажи 2021 года

ПораРасти

2021 год

Обо мне

- Провожу короткие и длинные сделки с циклом от 4 часов до 1 года

- Опыт работы в IT 2 года

- Опыт работы с клиентами с оборотом 20млрд р.

- Настраиваюсь на клиента. Сначала спрашиваю, потом предлагаю

- Знаю 43 техники продаж и могу их применить

- Работаю в AmoCRM Bitrix и в аналогах

Английский C1. <https://www.efset.org/cert/eb5wsr>

Испанский A2

Люблю путешествовать, увлекаюсь дайвингом и греко-римской борьбой. Организовал свою свадьбу в Лас Вегасе. Папа милой доченьки :)

Рабочие кейсы:

- Собрал команду менеджеров за 3 месяца, довел до первых результатов

- За год работы на должности РОПа увеличил количество менеджеров в отделе в 2 раза (13 -> 30) после массового увольнения

- За время работы обучил 40+ менеджеров по продажам и довел их до сделок

- Совершил 5 сделок за 6 месяцев по продаже и внедрению голосовых роботов. Общее количество внедренных роботов за полгода - 11

- Заключил несколько контрактов с крупными автосалонами на сумму абонентской платы более 100 000 р. каждый с помощью холодного визита в салон и общения с ген.директорами. Средний чек на услуги компании 55 000 р.

- Привлек для франшизы российской ювелирной компании партнеров из Румынии, Бразилии, Польши через холодные звонки на английском и испанском языках.

- Совершал в среднем по 70 холодных звонков в день в различные компании

- Заработал в 2018 году 400 000 р. на поквартирных продажах при средней зарплате в 35 000 р. Годовой доход 3 200 000 р.

Еще:

- был единственным результативным менеджером по итогам работы 4 менеджеров в 1 месяц работы

- развил новый для компании канал прямых продаж с визитами к клиенту

- совершал около 70 холодных звонков в день потенциальным клиентам

- ездил в Москву с рабочими визитами к потенциальным клиентам

Быстро включаюсь в новую сферу и сразу начинаю продавать