

# Арина Потапова — Аккаунт-директор (CSD) / Руководитель отдела продаж/ Head of Sales



- Team Lead
- Россия
- 200 000 Р (руб/мес)
- Полная занятость
- Удаленная работа
- Контакт: [geeklink.io/cv-121565](https://geeklink.io/cv-121565)



## Навыки

B2B Продажи, Bitrix24, CRM-системы, Ведение переговоров, лидерство, мотивация, Продажи, работа в команде, Развитие продаж, Системность, создание системы управления продажами, Стратегическое мышление, Управление командой, Управление отношениями с клиентами.

## Опыт работы

### • INVO Group

**04.2022-12.2024** - Аккаунт-директор (CSD)

Обязанности:

Управление отделом повторных продаж (B2B):

- Найм, обучение и развитие аккаунт-менеджеров;
- Контроль качества работы менеджеров;
- Планирование продаж (неделя/месяц/квартал/год);
- Выполнение плана продаж, конверсий, целевых показателей каждого менеджера и отдела в целом;
- Мотивация персонала (материальная, нематериальная);
- Проведение планерок, совещаний, тренингов.

Работа с клиентами:

- Ведение переговоров, заключение сделок и сопровождение VIP клиентов;
- Разрешение конфликтных ситуаций.

Клиентский сервис:

- Контроль качества предоставляемых услуг, проданных менеджерами;
- Контроль качества управления проектами.

Развитие:

- Составление и реализация стратегического плана развития отдела;
- Анализ рынка, конкурентов, продуктовой линейки, проверка гипотез;
- Разработка внутренней документации: инструкций, регламентов, скриптов, составление обучающего курса на платформе GetCourse
- Автоматизация бизнес-процессов на базе CRM Bitrix24
- Стратегия увеличения LTV клиента, системы развития и удержания клиента.

Достижения:

- Создала с нуля отдел повторных продаж;
- Внедрила систему управления продажами на базе crm Bitrix24.
- Собрала, обучила и развила команду эффективных и результативных менеджеров (15 чел)
- Добилась регулярного перевыполнение планов продаж (в среднем 150% и более)
- Вывела отдел в ТОП-1 компании по объёму продаж;
- Создала систему обучения и онбординга для менеджеров на базе

платформы GetCourse

- **INVO Group**

**12.2021-04.2022** - Руководитель отдела продаж (B2B):

Обязанности:

- Планирование продаж;
- Выполнение собственного плана продаж.
- Найм сотрудников (до 15 чел. в команде);
- Обучение и развитие менеджеров;
- Контроль качества работы менеджеров, проверка порядка в crm;
- Контроль выполнения плана продаж каждым менеджером и отдела в целом;
- Проведение утренних планерок, мотивация
- Написание и внедрение инструкций, регламентов, скриптов.

- **Учебный центр Сократ**

**11.2020-12-2021** - Заместитель директора (куратор) учебного центра

Обязанности:

- Операционное управление учебным центром;
- Составление и контроль плана продаж курсов (B2C, B2B);
- Заключение договоров на обучение, контроль документации;
- Кросс-продажи, пролонгации;
- Разрешение конфликтных ситуаций;
- Переговоры с VIP-клиентами;
- Найм персонала в отдел продаж;
- Увеличение LTV клиента.

- **Банк Хоум Кредит**

**05.2017-10.2020** - Старший менеджер по работе с клиентами

Обязанности

- Контроль выполнения плана продаж команды (12 чел.);
- Выполнение собственного плана продаж банковских и инвестиционных продуктов (B2C);
- Проведение (сопровождение) полного цикла ипотечных сделок;
- Проверка и подготовка пакета документов;
- Консультирование клиентов, ведение переговоров, отработка возражений

## **Образование**

- **Менеджмент**

КФУ  
2016-2017

## **Обо мне**

Специалист в управлении продажами, развитии клиента, увеличении LTV, улучшении клиентского опыта. Амбициозная, целеустремлённая, ответственная, нацеленная на результат. Люблю системность во всём. Отлично работаю в команде.