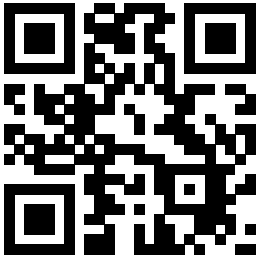
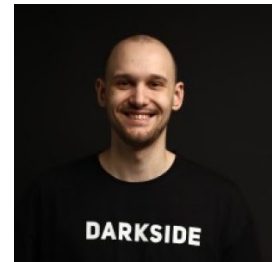


# Дмитрий Киричков — Менеджер по продажам



- 📍 Middle
- 📍 Россия, Владимир
- 💰 130 000 - 250 000 ₽ (руб/мес)
- 📅 Полная занятость
- 🏠 Удаленная работа
- 📍 Релокация
- ✉ Контакт: [geeklink.io/cv-122045](https://geeklink.io/cv-122045)



## Навыки

Анализ данных, быстрая обучаемость и целеустремлённость, Коммуникативность, лидерство и управление командой, Многозадачность, Навыки ведения переговоров с ключевыми и сложными клиентами, Проведение презентаций, Стратегическое мышление, стремление давать качественный результат, умение решать проблемы и видеть в них возможности, юнит-экономика.

## Опыт работы

### • Hookah Market

**2020/2022** - Управляющий розничным магазином

Обязанности:

- выполнение плана продаж в секторах B2C, B2B
- составление и актуализация ассортиментной матрицы (ABC-анализ, XYZ-анализ)
- управление персоналом
- разработка регламентов бизнес-процессов

Достижения:

- составил ассортиментную матрицу, нанял и обучил сотрудников для двух новых проектов в других регионах
- отстроился от конкурентов, организовав регулярные B2C и B2B мероприятия. Как результат, увеличил количество постоянных покупателей B2C на 260% и запустил оптовое направление
- развивал оптовое направление с нуля, увеличил выручку магазина на 53%

### • ИП Александровский

**2022/по текущий день** - Менеджер по работе с ключевыми клиентами

Обязанности:

- работа с воронкой продаж
- обучение торговой команды
- отслеживание ежедневных показателей активности и эффективности отдела продаж
- переговоры с ключевыми и сложными партнёрами
- возврат потерянных клиентов
- разработка стратегии продаж

Достижения:

- увеличил вал в сегмента Ногеса за первый год работы на 115%
- наладил эффективные взаимодействия между отделами: склад, закупка, продажи. В результате увеличил сумму выручки на 37%
- создал и настроил рабочие процессы, интегрировал инструменты, которые позволили добиться стабильного выполнения планов с приростом ежемесячно на 5-10%
- вернул ключевого партнёра (розничная сеть на 30 магазинов) после перерыва в работе с ним на протяжении полугода. Увеличил доходность от этого клиента в 4 раза
- увеличил валовую прибыль отдела продаж на 31% в первый год работы, ещё на 18% во второй год

# Образование

- **Журналистика**

ВлГУ  
2010/2015

## Обо мне

Меня зовут Дмитрий, последние 5 лет я работаю в продажах, преимущественно в B2B.

Хотя продажи со мной намного дольше.

После университета и нескольких лет по специальности в редакции областного ТВ я ушёл работать кальянным мастером в караоке-бар. Спустя полгода я стал руководить кальянным отделом в этом заведении. Ещё через год я уже не выходил на смены и руководил командой из 9 кальянных мастеров в 3 заведениях сети. Удалось это сделать за счёт того, что каждый раз моя команда в короткий срок увеличивала выручку заведения в 2-3 раза за несколько месяцев.

После 2,5 лет работы я решил бросить себе новый вызов и переехал в Москву, снова на должность кальянного мастера. Но уже через месяц стал управляющим в своём заведении, т.к. учредителю срочно нужно было поднять доходность кальянной из-за резкого роста арендной платы. За полгода я увеличил чистую прибыль на 60%. Я упорно не замечал и не ценил, что мой рост обеспечивали не вкусные кальяны, а навыки продаж и формирования бизнес-процессов. Поэтому через полгода перешёл на работу кальянным мастером в топ-проект в центре Москвы, где меньше чем за год стал шефом кальянной станции.

Я перестал работать кальянным мастером в 2020 году. Этот опыт дал мне понять, что продажи были со мной всю жизнь и решил заниматься ими осознанно.

Поэтому последние 3 года мой вектор развития нацелен на сферу B2B и управление продажами.

Мои сильные стороны:

- системность, навык выстраивать структуру и рабочие процессы
- стрессоустойчивость, способность решать сложные ситуации в короткий срок
- самоорганизованность, способен организовать работу и определить фокусы самостоятельно

Hard skills:

- навыки ведения переговоров с ключевыми и сложными клиентами
- юнит-экономика
- проведение презентаций
- анализ данных
- индивидуальный подход к мотивации сотрудников
- умение решать проблемы и видеть в них возможности

Soft Skills:

- быстрая обучаемость и целеустремлённость
- многозадачность
- лидерство и управление командой
- стремление давать качественный результат
- стратегическое мышление
- коммуникативность

Инструменты:

- MS Word, Excel, Power Point
- опыт работы в 1С, Мой Склад
- Битрикс24, Мобиком