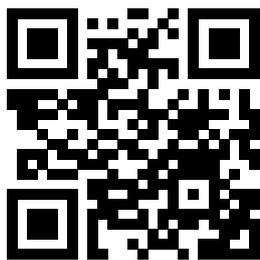
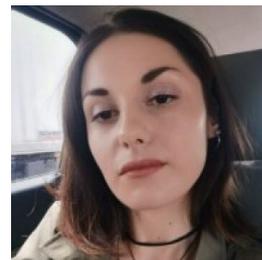


# Мария Сокасян — Product Manager



📍 Middle  
📍 Россия, Москва  
💰 120 000 ₽ (руб/мес)  
📅 Временная работа | Полная занятость | Частичная занятость  
☁️ Удаленная работа  
📍 Релокация  
✉️ Контакт: [geeklink.io/cv-124169](https://geeklink.io/cv-124169)



## Навыки

amoCRM, Bitrix24, canva, Figma, Mermaid, MS Excel.

## Опыт работы

### • ООО Автор24

**октябрь 2019- октябрь 2024** - Менеджер по продажам проектов

- Развитие клиентской базы (в том числе поиск ЛПР, выход на ЛПР)
- Обработка запросов клиентов, анализ потребностей, отработка возражений
- Ведение переговоров с клиентами (телефонные звонки, переписки в мессенджерах)
- Увеличение объема продаж на 30% за первый год работы (Автор24)
- Развитие стратегии продаж под конкретного клиента B2B-сектора
- Ведение клиента от начала сделки до завершения
- Сбор ТЗ по услуге, предоставление корректировок по ТЗ
- Реализация цикла продаж услуг и проектов в сфере маркетинга, дизайна, консалтинга, небольших IT-решений (лендинг, сайт-визитка, сайт на Wix и Tilda)
- Работа с коротким и длинным циклом продаж (от недели до 3 месяцев)
- Использование стратегии привлечения, возврата, удержания клиентов
- Работа со входящими заявками, холодные продажи
- Выявление потребностей клиентов, допродажи
- Работа в MS Office (Word, Excel, Outlook, PowerPoint)
- Работа в 1С и CRM
- Сбор информации о ходе работ и актуализация плана проекта продаж;
- Сбор качественной информации (открытые и закрытые источники)
- Создание и оформление презентационных материалов для анализа продаж
- Сбор качественной информации для составления коммерческих предложений и концепций
- Проведение исследований по проектам продаж, обработка результатов

### • ООО Синтегро консалтинг

**октябрь 2024 по настоящее время** - Менеджер по продажам IT

- Теплые и холодные проектные продажи ПО (учетные системы)
- Ведение ключевых клиентов, развитие ключевых клиентов
- Общее ведение клиентской базы (в том числе поиск ЛПР, выход на ЛПР)
- Обработка запросов клиентов, анализ потребностей, отработка возражений
- Ведение переговоров с клиентами (телефонные звонки, переписки в мессенджерах)
- Работа amoCRM
- Кросс-функциональное взаимодействие (аналитики, маркетологи, разработки)
- Составление аналитических отчетов, статистических сводок, презентационных материалов
- Написание КП, корректировка КП и презентационных материалов для потенциальных клиентов
- 70% теплых продаж, 30% холодная база
- Задачи по продуктовой аналитике (составление SWOT-анализа, анализ конкурентов)

- Реализация продаж продуктов 1С (компания - франчайзи)

## Образование

- **Инженерная и экологическая геология**

МГУ имени М.В. Ломоносова  
2015-2019

Научно-исследовательская деятельность  
Умение работать с большим количеством информации

- **Управление продуктами**

ВШЭ  
12.02.2025 - 18.06.2025

## Обо мне

Образование МГУ им. М.В. Ломоносова

Хобби: искусство, занятие спортом, посещение научно-просветительских проектов

Высокий уровень коммуникабельности

Целеустремленность, способность работать в режиме многозадачности, легкообучаемость, исполнительность, стрессоустойчивость

Знание основ психологии

Владение иностранным языком (английский на уровне C1)

Умение работать с ИИ (Ghat GPT, Mermaid и др.)