Илья Чернов — Account manager / Sales manager

Middle
Россия, Санкт-Петербург
130 000 ₽ (руб/мес)
Полная занятость
Удаленная работа
Контакт: geeklink.io/cv-125124

Опыт работы

- **Мобильные ТелеСистемы (МТС**

  Ноябрь 2018 — Декабрь 2019 - Специалист по работе с клиентами

  Достижения:
  • Регулярно перевыполнял план продаж более чем на 100% ежемесячно.
  • Достиг максимальной (4-й) квалификации в компании.
  • Высокий показатель кросс-продаж: более 80% ежемесячно.

  Обязанности:
  — Продажа товаров и услуг компании.
  — Работа с возражениями клиентов.
  — Оформление и выдача кредитов.
  — Повышение объемов продаж.
  — Консультирование клиентов по продуктам компании.
  — Работа с CRM-системой (1С), MS Office (Outlook, Excel).
  — Работа с ККМ.
  — Ежедневная отчетность.

- **ФиннКомплект**

  Февраль 2020 — Апрель 2020 - Менеджер по работе с клиентами

  Достижения:
  • Самостоятельно довел до заключения четыре сделки, начиная с этапа поиска клиентов.
  • Расширил базу теплых клиентов.

  Обязанности:
  — Поиск и привлечение новых клиентов (холодные контакты).
  — Проведение встреч и переговоров с клиентами.
  — Заключение договоров по телефону.
  — Ведение и обновление клиентской базы в 1С.

- **ПРОИСТОК**

  Сентябрь 2020 — Июль 2021 - Менеджер по работе с клиентами

  Достижения:
  • Входил в топ-4 менеджеров по объему продаж ежемесячно.
  • Обеспечил рост объемов продаж на 40% в 2020-2021 годах за счет привлечения новых клиентов.

  Обязанности:
  — Продажа электронных компонентов.
  — Консультирование клиентов по продуктам компании.
  Работа с CRM-системой (1С), MS Office (Outlook, Excel, Word).

— Проведение встреч с клиентами и презентаций.
— Заключение рамочных договоров.
— Участие в тендерных закупках.
— Повышение объема продаж.

- **ООО «МД Аудит»**

  Август 2021 — Октябрь 2023 - Старший менеджер отдела продаж

  Достижения:
  • В 2023 году заключены контракты с 20 новыми клиентами; за весь период работы — более 40 новых клиентов, сотрудничество с которыми продолжается.
  • Расширение географии компании на новые рынки: Молдова, Узбекистан, Таджикистан и Азербайджан, что привело к увеличению объёма продаж.
  • Привлечение ключевых клиентов: Gloria Jeans, ГИППО, LIME, PUMA, Yves Rocher, КОРЗИНКА, GLOBUS, ЗАО «Стародворские колбасы».
  • Установлен рекорд компании: заключение контракта с новым клиентом на сумму более 1 млн рублей за 7 рабочих дней.
  • Высокий показатель кросс-продаж: 50% сделок включают дополнительные услуги по внедрению, обучению и методологическому сопровождению.

  Обязанности:
  — Сопровождение ~20 действующих клиентов (привлеченных лично), включая LIME, Gloria Jeans, LOCAL, JYSK, Армос, ГИППО, Великолукский мясокомбинат, Интер Трейд, ДоДо Пицца, Coffee Like, Yves Rocher и др.
  — Активно участвовал в работе с 30 клиентами на разных стадиях переговоров среди которых были: Улыбка Радуги, Остин, Oodji, Теремок, Melon Fashion Group, KFC/Ростикс и др.
  — Под моим управлением в стадии пилотного проекта находились: AMWEY, База цветов 24, Важная Рыба, Аэропорт Анапа, YamiYam и др.
  — Проведение презентаций продукта компании.
  — Полный цикл сделки: от первого контакта до подписания договора и получения оплаты.
  — Послепродажное обслуживание и доп. продажи.
  — Развитие партнерской сети.
  — Наставничество и адаптация новых сотрудников.
  — Участие в конференциях и выставках.
  — Участие в разработке продукта.
  — Участие в разработке дополнительного функционала для клиентов.

- **Первая Форма**

  Октябрь 2023 — Май 2024 - Аккаунт менеджер

  Достижения:
  • В текущем году заключены договоры с 7 новыми клиентами (средний чек 5 млн руб.) и 10 действующими клиентами (средний чек 1,5 млн руб. за счёт доп. продаж, расширения контрактов и платных пилотных проектов).
  • Привлечены следующие компании: Российская газовая компания (РГК), УГМК, WE-ON, КОИНОТИ НАВ (Таджикистан), АКВАТОН РУС, ДОКДЕТИ, ЭЛКУС, ООО «Эколайф», ООО «НЕВА ТЕХНОЛОДЖИ» и другие.
  С этими компаниями подписаны договоры на общую сумму ~55 млн руб.
  • +2 клиента в пилотном проекте.

  Обязанности:
  — Параллельное сопровождение более 70 действующих клиентов (15 из которых привлечены лично).
  — Проведение 3-4 презентаций в день.
  — Полный цикл сделки: от первого контакта до подписания договора и получения оплаты.
  — Участие в проектах по разработке дополнительного функционала для клиентов.
  — Послепродажное обслуживание и доп. продажи.
  — Участие в развитии продукта.

- **7RedLines**

  Июнь 2024 — Апрель 2025 - BDM (new business) - развитие нового бизнеса

Июнь 2024 — Апрель 2025
11 месяцев
7RedLines
Москва, www.7rlines.ru/
Информационные технологии, системная интеграция, интернет
• Разработка программного обеспечения
• Системная интеграция, автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия, ИТ-консалтинг
BDM (new business) — развитие нового бизнеса
Достижения:
• В высококонкурентном сегменте Enterprise заключены договоры с компаниями GrandLine, BurgerKing.
• Проведено предпроектное исследование с: Световые Технологии, Rimera, Cybersteel.
• На стадии подготовки ППО: AB InBev Efes, Ehrmann, Внуково
• На стадии подписание договора: Мултон Партнерс, Агротерра, Авто Финанс Банк
• Сформировал портфель сделок на сумму более 140 млн. руб.

Обязанности:
— Самостоятельный поиск и привлечение клиентов в сегменте Enterprise, включая выявление и контакт с лицами, принимающими решения (ЛПР).
— Проведение встреч и переговоров с потенциальными клиентами, презентация решений компании.
— Подготовка и ведение коммерческих предложений, заключение договоров.
— Участие в реализации пилотных проектов, обеспечение успешного внедрения решений.
— Участие в развитии собственного продукта компании.

Образование

- **Экономическая безопасность**

  Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова, Барнаул
  2013-2018

Обо мне

Ориентированный на результат и инициативный Sales manager (IT)/Account с более чем 10-летним опытом успешных продаж.
Обладаю развитыми навыками ведения переговоров на уровне первых лиц компаний, управления полным циклом продаж (B2B, B2C, B2G), привлечения ключевых клиентов и развития бизнеса. Легко адаптируюсь к большим объемам информации и оперативно решаю задачи, эффективно работаю с возражениями и нахожу индивидуальный подход к клиентам. Мотивирован на достижение высоких результатов, постоянный профессиональный рост и развитие бизнеса компании.
Уверенный пользователь Битрикс24, различных CRM-систем, 1С, MS Office. Опыт публичных выступлений и участия в конференциях.