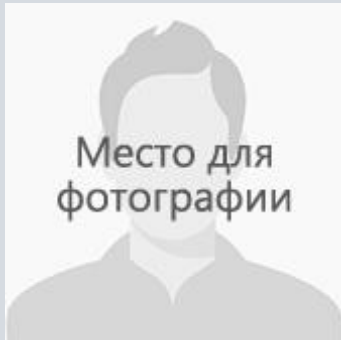




Хитров Дмитрий Анатольевич

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Занятость: Полная

График работы: Полный день

Готовность к командировкам: нет

Желаемая зарплата: 40 000 руб.

Телефон: +7 (912) 000-00-00

Электронная почта: email@yandex.ru

ЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Гражданство: Российская Федерация

Место проживания: г. Казань

Переезд: Невозможен

Образование: Высшее

Дата рождения: 10 октября 1987 (31 год)

Пол: Мужской

Семейное положение: Женат (есть дети)

ОПЫТ РАБОТЫ

Период работы: октябрь 2009 - октябрь 2018 (9 лет)

Должность: Менеджер по продажам

Организация: ООО "Стройсейл", г. Казань - розничная и оптовая продажа мебели и стройматериалов.

Должностные обязанности и достижения:

ООО "Стройсейл" - крупнейший производитель мебели и стройматериалов, на счету которого более 100 точек продаж по всей России.

Обязанности:

- ведение и расширение базы клиентов;
- консультирование по телефону и в торговом зале;
- ведение переговоров;
- сопровождение сделок;
- выполнение поставленных планов по объему продаж;
- ведение ежемесячной отчетности;
- подготовка коммерческих предложений;
- контроль документооборота и оплаты.

Достижения:

- ежегодно увеличивал клиентскую базу на 20-25%;
- от и до, сопровождал более 50 сделок;
- ежегодно перевыполнял поставленный план продаж на 5-10%;
- разработал маркетинговую стратегию, благодаря которой были

заключены договора с несколькими крупными компаниями;

- неоднократно получал поощрение от руководства.

ОБРАЗОВАНИЕ

Учебное заведение: Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)

Год окончания: 2009 (10 лет назад)

Факультет: Факультет менеджмента и маркетинга

Специальность: Менеджер

Форма обучения: Очная

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Название курса: Основы организации продаж на предприятии

Учебное заведение: Московский центр дистанционного образования

Дата окончания: 2011 (8 лет назад)

Продолжительность: 7 дней

Название курса: Управление продажами в организации B2B

Учебное заведение: Московский центр дистанционного образования

Дата окончания: 2016 (3 года назад)

Продолжительность: 10 дней

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

- Успешно закрываю планы продаж в точно заданные сроки;
- обеспечиваю успешное ведение всех вверенных мне клиентов.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Иностранные языки: Английский (разговорный)

Компьютерные навыки: Печать, сканирование, копирование документов, Интернет, Электронная почта, Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Power Point

Наличие водительских прав (категории): В

Служба в армии: не указано

Рекомендации:

Павлов Анатолий Викторович (ООО "Стройсейл", г. Казань, директор) +7 (843) 000-00-02

Ваши занятия в свободное время:

Читаю профессиональную литературу, посещаю семинары по продажам, провожу время с семьей, веду свой блог.

Личные качества:

Поставленная речь, грамотное ведение переговоров, всегда опрятный и презентабельный вид, упорство, дисциплинированность, целеустремленность, полная самоотдача.

Пример резюме подготовил сайт <https://резюме-образец.рф/19-primery-rezjume-dlja-ustrojstva-na-rabotu.html>