
Руководитель отдела продаж B2b

37 лет (28.10.1987)

Санкт-Петербург

Уровень образования: Высшее

Оценка рекрутера Ангелина Т.

Кандидат — зрелый и результативный руководитель отдела продаж B2B с чётким пониманием всех стадий воронки, управления людьми и продаж с аналитикой. Строил отделы с нуля, доводил до 100+% выполнения планов, работал с тендерами и госзаказом, умеет мотивировать и удерживать персонал.

Рекомендации:

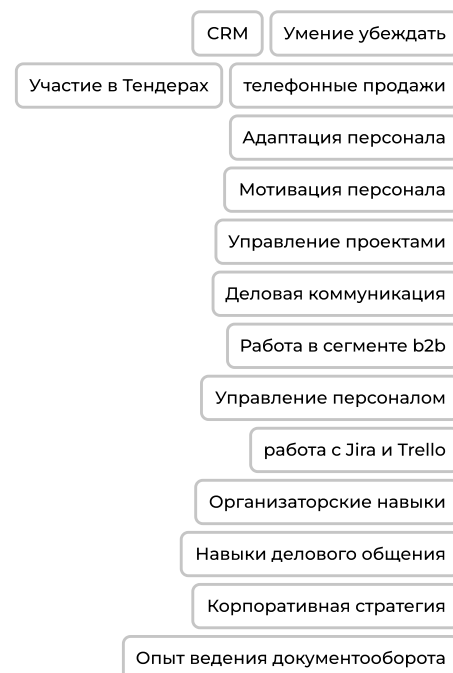
- Подходит на позиции Head of Sales / B2B Sales Director
- Может быть полезен в организациях, где нужно масштабировать отдел с нуля или «вытянуть» падающий
- Отлично чувствует KPI, командную мотивацию и процессы
- Есть потенциал для управления несколькими направлениями

Риски:

- Может потребоваться адаптация к жёсткой корпоративной бюрократии, если команда уже «устоялась»
- Желание активно менять и трансформировать может быть конфликтным при пассивном руководстве

Итог: Рекомендуется к найму на роль руководителя B2B-продаж, особенно в компаниях с необходимостью реструктуризации отдела или масштабирования. Подходит для строящихся команд, запуска новых направлений и вывода продуктов в рынок.

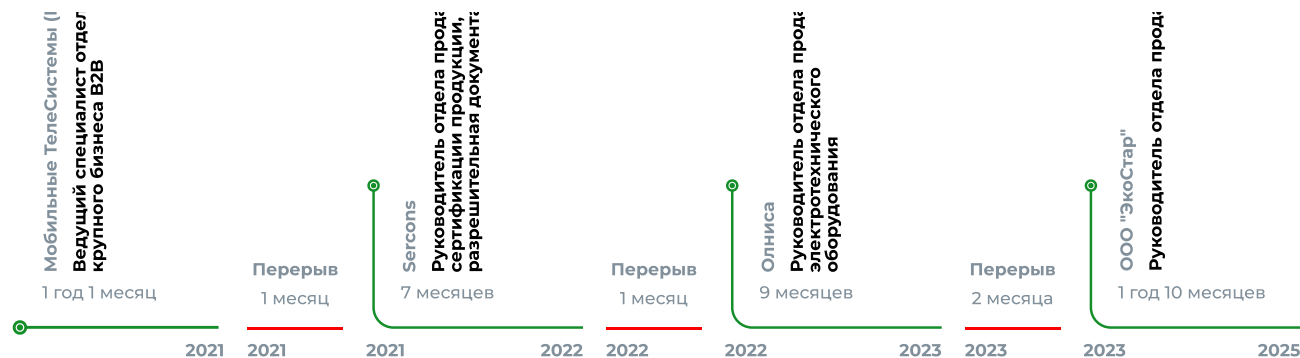
Прочие навыки:



и ещё 15 навыков..

История кандидата

Общий опыт работы: 14 лет 10 месяцев



И ещё 9 мест работы

Опыт работы: 14 лет 10 месяцев

1 год 10 месяцев
03.2025 - 05.2023

ООО "ЭкоСтар"

Руководитель отдела продаж

г. Санкт-Петербург

Работа в отделе входящих заявок.

Работа с базой.

Составление плана продаж и его своевременная коррекция;

Анализ рынка.Тактическое и перспективное планирование.

Увеличение прибыли компании.

Выполнение плана по итогу года было 84%, стало 101.8%

Постановка задач сотрудникам и ежедневный контроль их выполнения; Проведение собраний и планерок; (прослушка, анализ звонков, разбор сделок)

Помощь менеджерам в закрытии сделок,

помощь сотрудникам в решении конкретных ситуаций.

Периодическое сопровождение менеджеров на встречах с ключевыми клиентами;

Организация мероприятий по обучению менеджеров и поддержанию их высокого уровня мотивации; Мотивация как отдельных сотрудников, так и команды в целом.

Составление скриптов продаж.

Значительный опыт ведения переговоров с ЛПРами компаний (личные встречи и онлайн), поиск контактов, участие в семинарах, профильных конференциях

За время работы в отделе, были достигнуты следующие показатели:

Выручка отдела была увеличена на 116%

Остановлена текучка кадров

Разработка новых бизнес-процессов и регламентов работы, координация схем кросс-функционального взаимодействия отделов

Внедрение системы, которая сняла нагрузку с менеджеров и увеличила их эффективность (а именно переход от дп на амп)

Взаимодействие с маркетологом, тендерным специалистом

Создал сплочённую, сильную команду специалистов!

Достижения:

- Рост выручки на 116%
- Внедрение систем, повышающих эффективность (DP → АМП)
- Разработка скриптов, обучение и мотивация персонала
- Снижение текучки, участие в стратегическом планировании
- Регламентация процессов, внедрение KPI

Причина увольнения:

Завершён цикл трансформации — ищет новые вызовы

9 месяцев
03.2023 - 06.2022

Олниса

Руководитель отдела продаж электротехнического оборудования

г. Санкт-Петербург

управлять менеджерами, контролировать качество их работы; самому общаться с крупными клиентами, поддерживать с ними связь;

анализировать эффективность отдела с помощью CRM;

прогнозировать продажи, управлять эффективностью отдела;

мотивировать команду;

наладить систему KPI, постоянно повышать план продаж, следить за его реалистичностью;

разработать систему роста сотрудников, продумать механизмы их обучения;

сформировать и утвердить ассортиментную и ценовую стратегию компании, контролировать ее реализацию и отчитываться перед руководством компании;

писать инструкции, готовить шаблоны коммерческих предложений;

проводить переговоры и заключать договоры;

контролировать дебиторскую задолженность клиентов;

анализировать конкурентов, искать точки роста для системы продаж компании.

Достижения:

- Оптимизация ценовой и ассортиментной политики
- Построение эффективной системы отчётности и обучения
- Контроль дебиторки, развитие корпоративной культуры

Причина увольнения:

Укрупнение структуры, смена направления

7 месяцев
05.2022 - 10.2021

Sercons

г. Санкт-Петербург

Руководитель отдела продаж сертификации продукции, разрешительная документация

Работа с холодными/активными продажами.
Формирование плана продаж
Разработка стратегии продаж
Управление командой
Контроль за тем, чтобы сотрудники выполняли план продаж и достигали KPI
Комплектование отдела продаж
Обучение сотрудников
Взаимодействие с другими отделами
Управление клиентским портфелем

Достижения:

- Собрал и обучил команду менеджеров с нуля
- Разработал и внедрил стратегию продаж по услугам сертификации
- Повысил уровень конверсии отдела за счёт работы с CRM и новыми скриптами
- Увеличил охват клиентской базы через cold calling и выход на новые отрасли (строительство, логистика)
- Обеспечил выполнение планов отдела в течение 5 месяцев подряд

Причина увольнения:

Переход в более перспективное и долгосрочное направление B2B оборудования, связанное с товарным бизнесом

1 год 1 месяц
09.2021 - 08.2020

Мобильные ТелеСистемы (МТС)

г. Санкт-Петербург

Ведущий специалист отдела крупного бизнеса B2B

В обязанности входило:

- Активные продажи корпоративным клиентам, работа с CRM, работа с базами данных; Создание собственной базы данных
- Переговоры и презентации, личные встречи;
- Ведение документооборота, выставление счетов;
- проведение переговоров с первыми лицами организаций.
- Холодные звонки;
- работа с большим объемом информации;
- участие в тендерах;
- Контроль процессов на этапе исполнения заказа клиента;
- Управление проектами;
- расширения и поддержания клиентской базы;
- составления контрактов;
- Помощь в управлении отделом;
- Выполнение плана продаж;
- Обучение новых менеджеров, наставничество;
- составление договорной и технической документации.

Достижения:

- Работа по тендерам с такими компаниями как Роснефть и Газпром
- Были заключены крупные сделки на 9.9 миллионов рублей
- Проектное ведение работ по топ 100 компаниям региона, с которыми были запущены множество проектов
- Организация периодических планерок и обучений для сотрудников отдела;
- Постоянные достижения целей.

1 год
08.2020 - 08.2019

НАО "Национальная Спутниковая Компания"

г. Санкт-Петербург

Старший менеджер отдела продаж крупному бизнесу

- Составление собственной базы клиентов
- формирование конкурентных преимуществ компании.

- успешный запуск продаж по новому направлению.
- Ведения документооборота;
- Работы с клиентами, встречи, переговоры, презентации.
- проведение переговоров с первыми лицами организаций.
- Холодные звонки;
- Активные продажи;
- Создания и проведения презентаций.
- Управление проектами;
- Расширения и поддержания клиентской базы;
- Составление контрактов;
- Помощь в управлении отделом;
- Выполнение плана продаж;

5 месяцев

08.2019 - 03.2019

Филанко, ООО

г. Санкт-Петербург

Ведущий специалист по продажам

В обязанности входило:

- Активные продажи корпоративным клиентам, работа с CRM, работа с базами данных; Создание собственной базы данных, Владение офисной техникой (сканер, ксерокс, принтер, факс);
- Переговоры и презентации, личные встречи;
- Ведение документооборота, выставление счетов;
- проведение переговоров с первыми лицами организаций.
- Холодные звонки;
- работа с большим объемом информации;
- участие в тендерах;
- Контроль процессов на этапе исполнения заказа клиента;
- Управление проектами;
- расширения и поддержания клиентской базы;
- составления контрактов;
- Помощь в управлении отделом;
- Выполнение плана продаж;
- Обучение новых менеджеров, наставничество;
- составление договорной и технической документации.

Достижения:

- Составление собственной базы клиентов более чем на тысячу позиций;
- Проведение масштабных плановых работ при отсутствии базы, материала в только сформированном отделе продаж;
- Сплочение коллектива и организация периодических планерок и обучений для сотрудников отдела;
- формирование конкурентных преимуществ компании.
- успешный запуск продаж по новому направлению.

4 месяца

03.2019 - 11.2018

Мобильные ТелеСистемы (МТС)

г. Россия

Ведущий специалист по работе с корпоративными клиентами

Ведущий специалист по работе с корпоративными клиентами. Ведение переговоров, презентации, заключение договоров. Поиск новых клиентов . Ведение и расширение клиентской базы. Анализ рынка и динамики продаж.

7 месяцев

10.2018 - 03.2018

ЭР-Телеком Холдинг, ЗАО

г. Россия

Менеджер по продажам и работе с клиентами

Активный поиск клиентов. Работа с юридическими лицами. Презентации. Полное сопровождение сделки. Заключение договоров. Анализ рынка и динамики продаж. Ведение и расширение клиентской базы.

3 года 4 месяца
02.2018 - 10.2014

ООО "СТК Сенека"

г. Псковская область

Руководитель отдела продаж

Руководитель отдела по продажам. Контроль взаимодействия между клиентами и сотрудниками. Планирование текущих и долгосрочных планов сбыта. Контроль эффективности работы подчиненных. Работа с договорами. Консультации клиентов компании. Сопровождение сделки. Организация и контроль оплаты и отгрузки готовой продукции.

3 года 6 месяцев
10.2014 - 04.2011

Индивидуальное предпринимательство / частная практика / фриланс

г. Псковская область

Индивидуальный предприниматель

Услуги автомойки контактной и шиномонтажа легкового автотранспорта

1 год 5 месяцев
04.2011 - 11.2009

ООО СТК Сенека

г. Великие Луки

Ведущий менеджер по продажам

Работа с договорами. Консультации клиентов компании. Полное сопровождение сделки. Организация и контроль оплаты и отгрузки готовой продукции.

Реклама в интернете. Звонки по существующей базе.



Образование

- 2015 **Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, Санкт-Петербург**
ИСиТ Информационные системы и технологии
ИТ-специалист
- 2009 **Санкт-петербургский колледж телекоммуникаций имени бонч-бруевича**
Компьютерные сети
Техник по компьютерным сетям



Повышение квалификации, курсы

- 2024 **"Менеджмент"**
Игорь Манн
- 2022 **РОП руководитель отдела продаж**
Эдиссон



Знание языков

Русский — Родной
Английский — А1 — Начальный
Немецкий — А1 — Начальный



Управление ТС

Категория ВУ — В
Наличие ТС — Да