
Менеджер по продажам

27 лет (17.05.1998)

Королев (Московская область)

Уровень образования: Среднее специальное

Период выхода: В течение 1 недели

Оценка рекрутера

На

Кандидат — профильный менеджер по продажам автозапчастей с уверенными навыками подбора по каталогам, клиентского сервиса и документооборота в 1С. Умеет работать с мессенджерами, маркетплейсами, знает тонкости VIN-поиска и логистики. Позитивный, спокойный, ориентирован на результат.

Рекомендации:

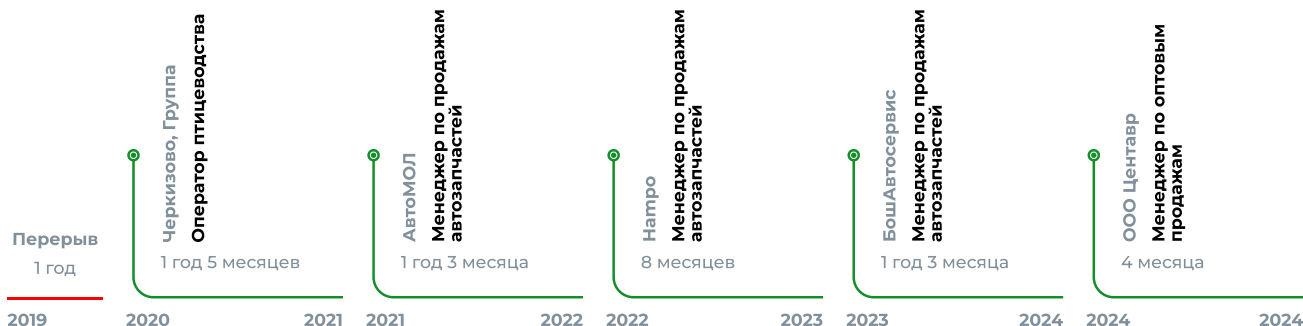
- Подходит для автосервисов, дистрибьюторов и онлайн магазинов автозапчастей
- Может закрывать полный цикл клиентского сервиса: от подбора до доставки
- Хорошо адаптируется к новым CRM-системам и каналам продаж
- Риски: Пока не имеет опыта в управлении или стратегическом развитии продаж

• Требуется чётких задач и понятного алгоритма

Итог: Рекомендуется на позицию Менеджера по продажам (опт/розница), особенно в компании, где важно самостоятельное ведение клиента и знание товарной номенклатуры.

История кандидата

Общий опыт работы: 4 года 13 месяцев



И ещё 1 место работы

Опыт работы: 4 года 13 месяцев

4 месяца

11.2024 - 07.2024

ООО Центавр

Менеджер по оптовым продажам

Поддержание, развитие и восстановление деловых отношений с имеющимися клиентами;
прием и оформление заказов в 1С;
выставление счетов;
контроль оплаты;
контроль доставки товара и наличия закрывающих документов;
контроль дебиторской задолженности
выполнение личного плана продаж.

Достижения:

- Успешно восстановлены отношения с рядом "спящих" клиентов
- Сократил дебиторскую задолженность на 20%
- Повысил конверсию по входящим заявкам за счёт оптимизации процессов в 1С

Причина увольнения:

Проектная занятость, поиск стабильной компании для долгосрочной работы

1 год 3 месяца

11.2024 - 08.2023

БошАвтосервис

Менеджер по продажам автозапчастей

Поиск и подбор автозапчастей по электронным каталогам;
Консультирование клиентов по автозапчастям как в магазине так и по телефону и в мессенджерах;
Оформление заказов в учетной системе 1С ;
Ведение клиентской базы;
Проценка вновь пришедших и подорожавших запчастей;
Обслуживание запросов клиентов на официальном сайте компании,Авито, WhatsApp- подбор запчастей через официальные каталоги по VIN номеру;
Сборка упаковка и отправка заказов в другие города до клиента
.

Достижения:

- Расширил клиентскую базу на 15% за счёт онлайн-площадок (Авито, WhatsApp)
- Повысил средний чек заказов на 18% благодаря работе с прайсами и новыми позициями

8 месяцев

08.2023 - 12.2022

Напро

Менеджер по продажам автозапчастей

Поиск и подбор автозапчастей по электронным каталогам;
Консультирование клиентов по автозапчастям как в магазине так и по телефону и в мессенджерах;
Оформление заказов в учетной системе 1С ;
Ведение клиентской базы;
Проценка вновь пришедших и подорожавших запчастей;
Обслуживание запросов клиентов на официальном сайте компании,Авито, WhatsApp- подбор запчастей через официальные каталоги по VIN номеру;
Сборка упаковка и отправка заказов в другие города до клиента
.

Достижения:

- Успешно внедрил контроль качества перед отправкой заказов — снизил количество возвратов на 30%
- Повысил скорость сборки и комплектации заказов, что положительно сказалось на клиентской лояльности (по отзывам на площадках)
- Разработал шаблоны быстрых ответов для WhatsApp и Авито, что ускорило коммуникацию с клиентами
- Подключил новых поставщиков в CRM, расширив ассортимент для повторных продаж

Причина увольнения:

Переход в более крупную и узнаваемую компанию с устоявшимся клиентским потоком и возможностью профессионального роста

1 год 3 месяца

12.2022 - 09.2021

АвтоМОЛ

Менеджер по продажам автозапчастей

Поиск и подбор автозапчастей по электронным каталогам;

Консультирование клиентов по автозапчастям как в магазине так и по телефону и в мессенджерах;
Оформление заказов в учетной системе 1С ;
Ведение клиентской базы;
Проценка вновь пришедших и подорожавших запчастей;
Обслуживание запросов клиентов на официальном сайте компании, Авито, WhatsApp- подбор запчастей через официальные каталоги по VIN номеру;
Сборка упаковка и отправка заказов в другие города до клиента
.

1 год 5 месяцев
09.2021 - 04.2020

Черкизово, Группа
Оператор птицеводства

Выращивание поголовья до Убоя
Контроль микроклимата в птичниках
Контроль системы кормления и поения.
Уборка помещений и прилегающей территории птичников.

1 месяц
04.2019 - 02.2019

СНС, Группа Компаний
Торговый представитель

мониторинг работы «в полях»;
разработка предложений по поставке товаров потенциальным или имеющимся клиентам;
организация поставок;
расширение базы клиентов;
регулярные встречи с клиентами;
прием платежей за проданный товар;
подготовка отчетов о проделанной работе;
консультация клиентов;
размещение продукции на площадке;
анализ эффективности продаж;
оценка условий реализации товаров.



Спорт

Умеренная активность, фитнес



Образование

2018

Российский университет кооперации, Мытищи (Московская область)

Техник по информационным системам

Информационные системы(по отраслям)

2013

Тамбовский государственный технический университет, Тамбов

Техническое обслуживание и ремонт двигателей, систем и агрегатов автомобилей

Слесарь по ремонту автомобилей второго разряда



Знание языков

Русский — Родной



Управление ТС

Категория ВУ — В

Наличие ТС — Нет