Резюме: Руслан Тарлыков

Personal Information

Специальность	Менеджер по продажам
Имя	Руслан
Фамилия	Тарлыков
Пол	Мужской
Дата рождения	18-05-2000
Гражданство	Россия
Эл. адрес	rus.tarlykov1@yandex.ru
Телефон	+7 (952) 0420236
Специализация	Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	100000
Профессиональные навыки	Заключение договоров,Деловое общение,Деловая коммуникация,Прямые продажи

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева, Казань
Специальность	Инженерно-экономический институт, Мировая экономика (экономист)
Дата От	02-06-2022
Дата до	N/A

Опыт работы

Работодатель

Название компании	Элком
Должность	менеджер по продажам
С Даты	02-06-2025

До даты	02-06-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Продажа электрооборудования (электродвигатели, насосы, ЧП, УПП, редуктора) Ведение переговоров с клиентами, консультирование и подбор товара Ведение ЦРМ и отчетности Назначение выездных встреч для закрепления сотрудничества Участие в тендерах

Работодатель	
Название компании	ООО "B2B-Персонал"
Должность	Менеджер по развитию
С Даты	03-06-2024
До даты	17-06-2025
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	1. Расширение клиентской базы предприятий посредством холодных звонков и последующей поддержки контактов, что способствовало увеличению числа новых клиентов и укреплению долгосрочных отношений. 2. Проведение выездных встреч и переговоров с потенциальными и текущими клиентами для уточнения потребностей, презентации предложений и заключения договоров. 3. Ведение всей необходимой документации, подготовка коммерческих предложений и поддержание постоянного контакта с лицами принимающими решения, для обеспечения высокого уровня сервиса и эффективности коммуникаций. 4. Анализ результатов работы, подготовка отчетов для руководства, а также разработка предложений

по оптимизации бизнес-процессов для повышения эффективности работы отдела продаж.
5. Создание стратегических планов по развитию клиентской базы и согласование их с руководством для достижения целей по подписанию договоров.
6. Ведение и обновление данных в системе amoCRM, организация работы с клиентской базой, контроль этапов сделок и автоматизация процессов продаж.

Работодатель	
Название компании	2 Бобра (спил деревьев)
Должность	Менеджер по продажам
С Даты	01-06-2024
До даты	03-06-2024
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Работаю в компании которая занимается спилом деревьев, расчисткой участков Продажи сезонного характера с апреля по сентябрь Про работу в офисе: Как и везде работа с CRM, а конкретно с AMO (также работал с Битрикс) Обработка возражений Документооборот (Заключение договоров,

предоставление коммерческих предложений) Также и холодные звонки для предложения услуг компании
Про работу за пределами офиса:
Помимо прямых обработок горячих лидов, выезжаю на встречи для предложения услуг на месте (всем компаниям на чьей территории есть деревья) ТСЖ, УК, стройкомпании, ДК, бюджетные учреждения и СНТ

Язык

Язык	
название языка - уровень	Русский — Родной