

Personal Information

Специальность Руководитель отдела продаж

Имя Ян

Фамилия Парамонов

Пол Мужской

Дата рождения 27-01-2002

Гражданство Россия

Эл. адрес yan.paramonov02@mail.ru

Телефон +7 (927) 4476268

Специализация Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Тип занятости Полная занятость

Желаемая зарплата 90000

Профессиональные навыки В2В Продажи, B2C продажи, Грамотная речь, Консультирование клиентов, Работа с клиентами

Город поиска работы

Город : Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп. образование/Тренинги и Курсы Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева, Казань

Специальность ИИЭиП, Мировая экономика

Дата От 03-06-2023

Дата до N/A

Опыт работы

Работодатель

Название компании Проектирование инженерных систем

Должность Менеджер по продажам услуг проектирования

С Даты 17-06-2025

До даты 17-06-2026

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Обработывал входящий поток заявок: звонки, сообщения в мессенджерах и на Авито. (15+ обращений ежедневно)

Готовил коммерческие предложения под потребности заказчика, сопровождал сделку до полного закрытия

Вёл CRM и Google Таблицы, формировал отчёты по выручке, конверсии и каналам поступлений

Выявлял потребности клиентов, проводил допродажи сопутствующих услуг, разрешал конфликтные ситуации и обрабатывал претензии, сохранил 90% клиентов после спорных кейсов

Работодатель

Название компании ADS (Apple)

Должность Руководитель отдела контроля качества

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Ежедневно проверял диалоги команды менеджеров на соответствие стандартам качества,

обеспечивая высокий уровень клиентского сервиса

Фиксировал нарушения по 6 ключевым критериям: скорость ответа, заполнение карточек в

АmoCRM, корректность коммуникации, качество отписок, наличие оффера, перезвон на пропущенные

Вёл аналитическую отчётность по результатам

проверок в Google Таблицах, выявлял системные ошибки и предлагал точечные решения
Поддерживал менеджеров: предоставлял скрипты для работы с возражениями, выполнял отписки клиентов за сотрудников в выходные, перераспределял задачи
Обрабатывал гарантийные обращения и решал вопросы по настройке устройств, сопровождал сложных клиентов - повысил удовлетворённость и снизил количество повторных жалоб
Фактически выполнял роль наставника по качеству, готовя менеджеров к аттестации и росту показателей

Работодатель

Название компании Enot.io

Должность Менеджер по продажам

С Даты 03-06-2023

До даты 04-06-2024

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Вёл полный цикл B2B-продаж через переписку в мессенджерах: от первого касания до заключения сделки

Привлекал новых клиентов (мерчантов)

Сопровождал клиентов на всех этапах работы с продуктом, обеспечивая высокий уровень постпродажного сервиса

Работал в двух CRM-системах — AmoCRM и Bitrix24, вёл отчётность по воронке и сделкам

Отрабатывал возражения и консультировал клиента по интеграции сервиса в проект

Работодатель

Название компании Легалтэк (ПризываНет)

Должность Менеджер по продажам

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Проводил тёплые звонки с целью назначения личных встреч, используя стандартные этапы

продаж и технику "spin";

Проводил очные консультации по медицинским и юридическим аспектам, продавал договоры на услуги компании. Конверсия из встречи в сделку составила около 48%

Оформлял кредиты и рассрочки через сервисы Pos-Credit, FinBox (бывш. MoneyCare, TinkoffCredit)

Работал в связке AmoCRM + UIS + Скорозвон, вёл ежедневную отчётность по звонкам, встречам и закрытым сделкам

Подключался к сложным клиентам на этапе финального дожима, помогал коллегам

отрабатывать возражения

Работодатель

Название компании Онлайн школа PARTA

Должность Менеджер по продажам

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Вёл продажи образовательных курсов через переписку и телефонные звонки, сопровождая клиента от заявки до оплаты

Достиг конверсии в покупку на уровне около 30% от общего числа целевых лидов

Разработал и применял речевые модули для

отработки типовых возражений, снизил долю
«подумаю» на этапе закрытия

Работодатель

Название компании Магазин Nike

Должность Продавец-консультант

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Активно работал в торговом зале с трафиком 50+ посетителей в день, консультировал и закрывал продажи офлайн
Выполнял личный план продаж, применяя техники допродаж и увеличивая средний чек

Работодатель

Название компании Онлайн школа 99 баллов

Должность Менеджер по продажам

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Вёл полный цикл продаж онлайн-курсов: от первого контакта до завершения сделки
Освоил скрипты продаж и базовую работу с возражениями, стабильно закрывая сделки в рамках установленного KPI

Обо мне

Обо мне/Достижения/ Готов к роли наставника и координатора: умею обучать, давать обратную связь и мотивировать

на результат

Системный подход - выстраиваю прозрачную отчётность, контролирую показатели, вижу узкие места в воронке

Уверенная работа в режиме многозадачности и высокой вовлечённости

Стремлюсь к росту до РОПа — развиваю лидерские и управленческие компетенции,

интересуюсь построением систем продаж и масштабированием команд

Мои компетенции:

Управление отделом продаж: планирование, организация, контроль, обучение и мотивация менеджеров

Построение и анализ воронки продаж: конверсия, средний чек, цикл сделки, план/факт

Контроль качества: проверка диалогов, оценка по чек-листам, работа с возражениями, аудит звонков

Адаптация и наставничество: онбординг новичков, проведение планерок, обратная связь

Работа с ключевыми клиентами: личное подключение к сложным сделкам, дожим

CRM и аналитика: AmoCRM, Bitrix24, BlueSales, Teyca, Google Таблицы

Навыки переговоров: личные встречи, телефонные переговоры, СПИН, B2B и B2C продажи, премиальный сервис

Системность, многозадачность, лидерство, нацеленность на результат команды

Язык

Язык

название языка - Русский — Родной
уровень