Резюме: Ян Парамонов

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	B2B Продажи,B2C продажи,Грамотная речь,Консультирование клиентов,Работа с клиентами

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/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	Обрабатывал 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 отрабатывал 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 AmoCRM, 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 - уровень	Русский — Родной