Резюме: Али Галимов

Personal Information

Специальность	Менеджер по продажам
Имя	Али
Фамилия	Галимов
Пол	Мужской
Дата рождения	22-11-1998
Гражданство	Россия
Эл. адрес	galeeffga@yandex.ru
Телефон	+7 (905) 3175616
Специализация	Менеджер по продажам менеджер по работе с клиентами
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	60000
Профессиональные навыки	Активные продажи,Работа с CRM,Телефонные переговоры,Планирование продаж,Заключение договоров

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Казань
Специальность	Инженерно-технологический, Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров (товаровед-эксперт)
Дата От	N/A
Дата до	01-06-2021

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Казань

Специальность	Средне профессиональное, Товароведение и экспертиза товаров (по областям применения) (товаровед-эксперт)
Дата От	N/A
Дата до	01-06-2018

Опыт работы

Работодатель

Название компании	Macro marketing
Должность	Помощник/ассистент руководителя
С Даты	01-03-2026
До даты	01-06-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	- Контроль исполнения поручений руководителя - Предоставление отчетности руководству - Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами - Организация и ведение документооборота - Поддержка контакта с постоянными клиентами компании - Мониторинг и анализ эффективности продаж - Организация встреч с клиентами и партнерами - Ведение календаря, графика встреч руководителя, организация его рабочего времени - Наставничество для новых менеджеров по продажам и работе с клиентами - Организация встреч с клиентами и партнерами в дистанционном формате - Организация командировок или поездок, бронирование отелей и билетов, оформление виз и страховых полисов - Регистрация входящих звонков и документов, их распределение

- Сопровождение клиента или его близких на мероприятиях, поездках и встречах

Работодатель	
Название компании	Macro Marketing
Должность	Менеджер по продажам
С Даты	01-02-2026
До даты	01-06-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	- Поддержка контакта с постоянными клиентами компании - Отработка возражений и претензий, разрешение конфликтов с клиентами - Консультирование клиентов по текущему ассортименту товаров и услуг, ценам и специальным предложениям - Ведение клиентской базы -Назначение встреч

Работодатель	
Название компании	Смарт Снаб Казань

Должность	Менеджер по продажам
С Даты	01-06-2025
До даты	01-02-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	- Поиск и привлечение клиентов, обработка входящих заявок. - Проведение телефонных переговоров и личных встреч. - Участие в тендерных процедурах (44-ФЗ, 223-ФЗ, 275-ФЗ). - Полное ведение документации по сделкам, контроль на всех этапах продаж. ---

Работодатель

Название компании	ТД Эмиз
Должность	Менеджер по продажам
С Даты	01-02-2024
До даты	01-09-2025
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	- Разработка и направление коммерческих предложений. - Активный поиск и привлечение новых клиентов, обработка входящих и исходящих звонков, писем, запросов. - Консультирование клиентов по ассортименту, ценам, специальным предложениям. - Отработка возражений и претензий, разрешение конфликтных ситуаций. - Выявление потребностей клиентов, ведение деловой переписки. - Работа в CRM-системе (навык работы с amoCRM).

Обо мне

Обо мне/Достижения/	Высшее образование с отличием (красный диплом). Пунктуальность, ответственность, стрессоустойчивость. Соблюдаю религиозные традиции (намаз, посещение мечети по пятницам) – не влияет на выполнение рабочих обязанностей. Карьерное преимущество: прошёл путь от прямых продаж в рознице до специализации на сложном продукте (металлотрейдинг), что позволяет быстро находить общий язык с клиентами разного уровня и эффективно решать задачи в любом сегменте продаж. ушел из казанского филиала смарт Снаба, в связи с закрытием, из за увеличения арендной стоимости офиса.

Язык

Язык	
название языка -	Русский
уровень	