Резюме: Гамлет Геворгян

Personal Information

Специальность	Менеджер по работе с ключевыми клиентами
Имя	Гамлет
Фамилия	Геворгян
Пол	Мужской
Дата рождения	11-05-1998
Гражданство	Россия
Эл. адрес	gamlet1105@icloud.com
Телефон	+7 (965) 5862343
Специализация	Менеджер по продажам менеджер по работе с клиентами
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	170000
Профессиональные навыки	Грамотная речь,Работа с возражениями,Самодисциплина,Внутренняя мотивация,Амбициозность

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Казанский национальный исследовательский технологический университет, Казань
Специальность	Факультет промышленной политики и бизнес-администрирования , Социальный маркетинг
Дата От	01-06-2020
Дата до	N/A

Опыт работы

Работодатель

Название компании	OPEN SERVICES
Должность	Эксперт по автоматизации и развитии ресторанного

бизнеса

С Даты	01-06-2024
До даты	01-03-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Компания занимается запуском и поддержкой работы заведений (бары, рестораны, кафе и в целом любой вид общепита) на базе ПО iiko, также подключали дополнительные сервисы для автоматизации работы с госсектором и контрагентами : DocsInBox, SwapCat, SwapDog Предоставляли все необходимое оборудование для автоматизации и также услуги (запуск, внедрение, обучение, услуги цто) Поддерживали работоспособность заведений своей техподдержкой (удаленно и выезды) Мои обязанности: Привлечение новых клиентов через такие источники как: Партнеры Horeca, внутренний и внешний маркетинг, офлайн мероприятия. Инструменты работы: amo, b24, pyrus,1c Мега Встречи с клиентами проводились как лично, так и в формате зум. Привлекал крупные сети к сотрудничеству вплоть до 20-25 торговых точек, к примеру: ArtCore , Доброланч, новый Театр Камала и т.д Рассказывать можно бесконечно, могу раскрыть всю деятельность и достижения более подробно при встрече/звонке

Работодатель	
Название компании	Контур
Должность	Менеджер по холодным продажам
С Даты	01-06-2021
До даты	01-06-2024

Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Основная задача продавать IT продукты в направлениях бухгалтерия, государственные закупки, отдел продаж и так далее. Продажи в сегменте B2B, клиенты - холодная база новых юридических лиц. Что касается оперативных показателей - целевой показатель 150 наборов , 130 минут на трубке и 5 счетов. За все время работы и выполнял , и перевыполнял план. Также выигрывал внутригрупповые конкурсы. Подробнее могу рассказать при необходимости.

Работодатель

Название компании	Онлайн-школа "Учи-учу!"
Должность	Старший менеджер по продажам
С Даты	01-06-2021
До даты	01-06-2021
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Первоначальной обязанностью было выстроить всю воронку продаж с нуля, так как школа новая, после чего путем тестирования скриптов найти универсальный подход к лидам. Также, как и в других онлайн школах обязанностью было вести диалоги с учениками 10-11 классов, с целью записать на месячный курс по подготовке к ЕГЭ. После тестирования и утверждения всей воронки продаж пошли первые продажи.

Работодатель

Название компании	Школа развития памяти
Должность	Руководитель отдела продаж, Менеджер отдела

продаж

С Даты	01-06-2020
До даты	01-06-2021
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Целевой аудиторией была возрастная категория 25-60 лет. С помощью бесплатного марафона набирается определенное количество учащихся, по окончанию пятидневного марафона в конце пятого урока преподаватель рассказывает о методике улучшения памяти(мнемотехника) После информационной части урока клиенты приходили к нам с кодовым словом и с желанием записаться на курс Наша задача: Закрыть клиента на продажу, обработать все возможные возражения и желания записаться \\"потом,завтра,в понедельник\\".

Работодатель	
Название компании	онлайн школа PARTA
Должность	менеджер по продажам
С Даты	01-06-2019
До даты	01-06-2020
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Целевой аудиторией были ученики 10-11 классов, и малочисленное количество родителей. Функции: 1) Грамотное проведение переговоров с клиентом в соц.сети Вконтакте. 2) Уверенно пользоваться CRM системой BlueSales. 3) Набор клиентской базы ежедневно. 4) Проводить Up-selle и Cross-selle

5) Успешно закрывать сделку.

Достижения:

1) Занимал призовые места во многих ежемесячных конкурсах между отделами продаж. 2) Был одним из топов на продажах курсов по Математике.

3) Получал огромное количество материальных бонусов за ежедневный и ежемесячный перевыполненный план.

Обо мне

Обо мне/Достижения/ Ценю в людях честность и самоуправляемость. Всю свою сознательную жизнь в продажах. Люблю анализировать все вокруг себя происходящее и прогнозировать сценарии.

Язык

Язык

название языка - уровень Русский — Родной

Язык

название языка - уровень Английский — Начальный