Резюме: Алена Морозова

Personal Information

Специальность	Менеджер по продажам. B2B. Рост продаж. + 26 лет опыта.
Имя	Алена
Фамилия	Морозова
Пол	Женский
Дата рождения	
Гражданство	Россия
Эл. адрес	alena-tnt@mail.ru
Телефон	+7 (905) 3771529
Специализация	Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	110000
Профессиональные навыки	Медиапланирование, B2B маркетинг, Ведение переговоров, Активные продажи, Проведение презентаций, B2B Продажи, Организаторские навыки, Заключение договоров, Работа в команде, Пользователь ПК, Деловая переписка, Основы маркетинга, Работа с CRM

Город поиска работы

Город

: N/A

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	(КГАМТ)
Специальность	Экономика и бухгалтерский учет
Дата От	01-01-2001
Дата до	31-12-2001

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Adconsult, Маркетинг и продажи
Специальность	Продажи
Дата От	01-01-2019
Дата до	31-12-2019

Опыт работы

Работодатель

Название компании	ООО Юридическая компания по банкротству физических лиц
Должность	Менеджер по работе с клиентами
С Даты	01-11-2025
До даты	31-05-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Услуги для бизнеса; юридическое обслуживание. Выполнила KPI 130-150% с первого месяца работы за счёт активных продаж и отработки возражений. Увеличила средний чек на 25%, предлагая дополнительные услуги. Довела конверсию лида в договор до 70%, проводила 4-5 встреч в офисе ежедневно, выявляла боли клиента. Закрывала полный цикл сделок в Bitrix24: от входящего лида до оплаты и контроля этапов. Снизила дебиторскую задолженность среди своих клиентов, отслеживая сроки оплат и подключая напоминания.

Работодатель

Название компании	ООО (телекомунникации)
Должность	Менеджер отдела продаж
С Даты	01-07-2000
До даты	30-06-2025
Телефон	N/A
Город	N/A

Обязанности СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование; теле- и радиовещание. Выполняла KPI 180-200% систематически, рост личного оборота с 500 000 ₽ до 2 000 000 ₽ в месяц. Управляла полным циклом проектов по привлечению более 200+ клиентов: от первого контакта до заключения договора и передачи в работу другим отделам. Сократила цикл сделки с 14 до 5 дней, внедрила шаблоны КП и ускорила согласование с юристами. Довела конверсию лид → договор до 85%, проводила переговоры с первыми лицами компаний, закрывала возражения. Выступала внутренним Project Manager, сводила требования клиента с возможностями нескольких отделов, укладывалась в бюджет и жёсткие дедлайны. Выезжала в командировки для подписания договоров и презентаций, включая международные выставки. Разрабатывала под ключ индивидуальные проекты под клиентов. Подготовка КП, договоров, контроль оплат и выполнения обязательств. Многократно «Лучший менеджер месяца», благодарственные письма от ключевых клиентов.

Язык

Язык

название языка - Русский

уровень

Язык

название языка - Английский

уровень

Язык

название языка - Татарский

уровень