Резюме: Радик Байдуганов

Personal Information

Специальность	Менеджер по продажам
Имя	Радик
Фамилия	Байдуганов
Пол	Мужской
Дата рождения	04-11-1998
Гражданство	Россия
Эл. адрес	rodionmuhitov@gmail.com
Телефон	+7 (930) 698-07-06
Специализация	Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	70000
Профессиональные навыки	Английский язык, Навыки продаж, Деловая переписка, Обучение и развитие, Управление продажами, Прямые продажи, Ведение переписки, Ведение клиентской базы, Ведение отчетности, Стрессоустойчивость, B2C продажи, Проектные продажи, Обучение персонала, Управление командой, Планирование продаж, Аналитические способности

Город поиска работы

Город

: N/A

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	ННК
Специальность	Среднее специальное, Технический, КИПиА
Дата От	01-01-2017
Дата до	31-12-2017

Опыт работы

Работодатель

Название компании: Розничная сеть МТС
Должность: Специалист отдела продаж
С Даты: 01-01-2019
До даты: 31-12-2019
Телефон: N/A
Город: N/A
Обязанности: Продажа товаров: смартфоны, бытовая техника, а также услуг компании: телеком и банковские продукты. Использование CRM для работы с данными и анализа эффективности продаж.

Работодатель

Название компании: Онлайн-школа Тетрика
Должность: Менеджер вводного урока
С Даты: 01-01-2022
До даты: 30-11-2023
Телефон: N/A
Город: N/A
Обязанности: Ведение карточек клиентов в CRM с фиксацией истории взаимодействия. Проведение диагностических уроков по математике в формате презентации. Оценка уровня знаний, мотивация ученика к дальнейшему обучению при необходимости. Консультирование родителей по итогам урока и продажа пакетов занятий.

Работодатель

Название компании: Алабуга, ОЭЗ ППТ
Должность: Специалист ПДБ
С Даты: 01-01-2025
До даты: 31-07-2025
Телефон: N/A

Город	N/A
Обязанности	Планирование, формирование и контроль выполнения оперативных задач производственными участками и цехами. Взаимодействие с закупками, снабжением и складом для обеспечения производства оборудованием, материалами и заготовками. Выявление узких мест в производственных процессах и поиск решений для повышения эффективности. Контроль сроков сдачи готовой продукции. Ведение производственной и отчетной документации в электронном документообороте.

Работодатель

Название компании	Розничная сеть МТС
Должность	Заместитель НОП (Начальник Офиса Продаж)
С Даты	01-12-2019
До даты	28-02-2021
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Продажа товаров и услуг: смартфоны, аксессуары, связь, интернет, ТВ, продукты МТС-Банка. Проведение первичных собеседований и отбор персонала. Адаптация и обучение новых сотрудников: программы, скрипты, отработка навыков на практике. Проведение инвентаризаций и промежуточных аттестаций сотрудников. Замещение руководителя офиса в его отсутствие.

Работодатель

Название компании	Академия "Beauty Education #1"
Должность	Менеджер отдела продаж
С Даты	01-03-2021
До даты	31-10-2021

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Обработка теплой и горячей клиентской базы после вебинаров и марафонов: входящие и исходящие звонки, переписка. Продажа обучающих курсов начинающим и действующим предпринимателям в beauty-сфере. Ведение полного цикла сделки в CRM от первого контакта до закрытия. Отработка возражений и претензий, разрешение конфликтов с клиентами. Контроль выполнения планов и достижения показателей эффективности продаж.

Работодатель

Название компании Университет искусственного интеллекта

Должность Менеджер отдела продаж

С Даты 01-01-2022

До даты 31-08-2022

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Проведение онлайн-презентаций образовательных продуктов для потенциальных клиентов в Zoom. Ведение клиентов по воронке и закрытие сделок по итогам презентаций. Деловая переписка с клиентами и партнерами. Ведение отчетности в amoCRM, контроль воронки продаж.

Работодатель

Название компании ФЦБ

Должность Специалист ОКК

С Даты 01-08-2025

До даты 28-02-2026

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Аудит входящих и исходящих звонков. Оценка по

	чек-листам. Выявление частых ошибок операторов. Обратная связь и коучинг по звонкам. Проверка и контроль заполнения отчетности в таблицах и CRM. Подготовка отчетности по качеству. Участие в калибровках оценок. Расчет общих баллов отдела QA Score.
Обо мне	
Обо мне/Достижения/	Менеджер по продажам с опытом работы 5 лет 11 месяцев в продажах, клиентском сервисе, аудите звонков, CRM, отчетности, планировании производственных задач и обучении сотрудников. Опыт: ФЦБ, Алабуга ОЭЗ ППТ, Онлайн-школа Тетрика, Университет искусственного интеллекта, Beauty Education #1, розничная сеть МТС. Готов работать удаленно в Казани, готов к редким командировкам. Английский язык B2, русский родной. Электронный сертификат: System Analysis, 2024.
Язык	

Язык	
название языка - уровень	Русский — Родной
Язык	
название языка - уровень	Английский — B2 — Средне-продвинутый