Резюме: Айрат Самигуллин

Personal Information

Специальность	Региональный представитель
Имя	Айрат
Фамилия	Самигуллин
Пол	Мужской
Дата рождения	08-08-1991
Гражданство	Россия
Эл. адрес	samigullinairatkzn@gmail.com
Телефон	+7 (917) 2279159
Специализация	Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	80000
Профессиональные навыки	Развитие продаж,Деловое общение,Аналитика продаж,Организаторские навыки,Деловая коммуникация

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Казанский государственный финансово-экономический институт им. В.В. Куйбышева (в 2011. году в составе КФУ), Казань
Специальность	Менеджмент организации, Антикризисное управление
Дата От	02-06-2015
Дата до	N/A

Опыт работы

Работодатель

Название компании	АКРОН ХОЛДИНГ

Должность	Менеджер по работе с клиентами
С Даты	02-06-2025
До даты	02-06-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Продажа услуг по утилизации бытовой техники и электроники. (физ., юр. лица.) -Поиск потенциальных клиентов. -Составление коммерческих предложений. - Взаимодействие с отделом логистики по подбору транспорта. - Контроль забора утилизируемого отхода. - Составление отчетной документации согласно стандартам Росприроднадзора.(акты п/п, акты утилизации) - Составление аукционной документации для проведений процедуры закупки услуг утилизации согласно 44 и 223 ФЗ. -Взаимодействие с ФЭО. - Контроль дебиторской задолженности. - Контроль выполнения планов и достижения показателей эффективности продаж. Вел проекта утилизации бытовой техники в Федеральной сети МВидео. - Забор б/у техники с точки продаж магазинов МВидео по всей территории РФ. -Привлечение подрядных организаций, в регионах отсутствия присутствия Холдинга, для выполнение услуг утилизации. -Ведение отчетности полученной техники. -Управление логистикой при заборе техники в крупных городах. (составление маршрутов, подбор грузчиков, контроль полученной техники.)

- Взаимодействие с контрагентом по оптимизации процессов.
- Контроль выполнения качества разбора техники, для повышения маржинальности (извлечение ценных материалов и сортировку деталей).

Параллельно вел проект утилизации неликвидных товаров Wildberries. - Вывоз неликвидных товаров с центральных складов WB.

- Поиск подходящего транспорта для вывоза.
- Контроль погрузки/разгрузки неликвидного товара.
- Поиск подрядных организаций для утилизации неликвидного товара.
- Введение отчетной системы для контроля утилизационного товара.
- Работа со страховыми компаниями для прозрачной утилизации застрахованного товара.

Продажа услуг по РОП (расширенная ответственность поставщика/производителя) - Поиск поставщиков/производителей.

- Проведение презентации по продукту РОП (on/offline).
- Работа с возражениями.
- Заключение договоров.
- Подготовка отчетной документации поставщика/производителя для подачи Росприроднадзору.

-Постпродажное обслуживание.

Работодатель	
Название компании	ООО Медиком
Должность	Заместитель директора по продажам
С Даты	04-06-2019
До даты	30-06-2025
Телефон	N/A

Город	N/A
Обязанности	-Контроль выполнения финансовых показателей. -Обеспечение выполнения плановых показателей. -Организационное, финансовое и административно хозяйственное управление. -Разработка бюджета. -Анализ эффективности управленческих решений. -Поиск новых поставщиков. -Работа с подрядными организациями. -Выполнение пусконаладочных работ. -Проведение переговоров с первыми лицами организаций. -Участие в профильных семинарах и конференциях. Реализация эндохирургического оборудования и инструментов (B2B, B2C.), в государственные учреждения 44 и 223 ФЗ. -Поиск и привлечение новых клиентов на вверенных регионах РФ. -Поиск и выстраивание взаимовыгодных отношений с дилерами на вверенных территориях регионов РФ. -Обучение дилеров номенклатуре, специфики продаваемого оборудования и инструментов и новым методам. -Работа с конечным потребителями, для оптимизации производимого оборудования и инструментов. -Контроль выполнения планов дилеров в региона, дебиторских задолжностей. - Составление и проработка технической документации для гос. учреждений. -Обучение медицинского персонала специфики использования оборудования и инструмента с дальнейшей правильной эксплуатации.

-Знание нормативной документации данного сегмента.

Работодатель

Название компании	НПФ ЭлМед
Должность	Менеджер по продажам
С Даты	04-06-2016
До даты	04-06-2019
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Реализация эндохирургического оборудования и инструментов (B2B, B2C.), в государственные учреждения 44 и 223 ФЗ. -Поиск и привлечение новых клиентов на вверенных регионах РФ. -Поиск и выстраивание взаимовыгодных отношений с дилерами на вверенных территориях регионов РФ. -Обучение дилеров номенклатуре, специфики продаваемого оборудования и инструментов и новым методам. -Работа с конечным потребителями, для оптимизации производимого оборудования и инструментов. -Контроль выполнения планов дилеров в региона, дебиторских задолжностей. - Составление и проработка технической документации для гос. учреждений. -Обучение медицинского персонала специфики использования оборудования и инструмента с дальнейшей правильной эксплуатации. -Знание нормативной документации данного сегмента.

Работодатель

Название компании	ООО "Автосалон Савиново"
Должность	Старший менеджер
С Даты	02-06-2015
До даты	02-06-2016
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Выполнение плана продаж за счет разработки ценовой политики и внедрение актуальных программ. Мониторинг рынка и разработка актуальной ценовой политики совместно с импортерами. Контроль работы отдела. Анализ работы сотрудников . Контроль соблюдения стандартов и чек-листов. Проведение личных встреч с отделом. Выстраивание взаимовыгодных отношений с смежными отделами (КСО, ДО,ОЗЧ.) Анализ маркетинговых мероприятий. Участие в профильных мероприятиях. Выстраивание долгосрочных и взаимовыгодных отношений с партнерами.

Работодатель

Название компании	Автохолдинг РРТ
Должность	Менеджер по продажам
С Даты	24-06-2014
До даты	23-06-2015
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Автомобильный бизнес: Розничная торговля автомобилями. Соблюдение стандартов и чек-листов импортера и компании. Знание продукта и структуры продаж. Продажа автомобилей/услуг/доп. оборудования.

Введение CRM системы, клиентской базы.

Послепродажное сопровождение покупателей.

В 2014 году переведен на должность \"заместителя руководителя отдела продаж\". Обучение сотрудников.

Адаптация, ввод в должность новых сотрудников (Коуч; Менторинг)

Контроль отдела продаж (выполнение планов, аналитика, CRM система, соблюдение стандартов)

Проведение личных встреч и собраний с отделом.

Работодатель	
Название компании	АКОС, Автомобильная Компания
Должность	Менеджер по продажам

С Даты	N/A
До даты	N/A
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Автомобильный бизнес. Розничная торговля автомобилями (дилерский центр) Соблюдение стандартов и чек-листов импортера компании. Знание продукта и структуры продаж. Продажа автомобилей/услуг/доп. оборудования. Ведение CRM системы, клиентской базы. Послепродажное сопровождение покупателей.

Работодатель

Название компании	Банк Русский Стандарт
Должность	Менеджер по работе с клиентами
С Даты	N/A
До даты	N/A
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	-привлечение новых клиентов. -удержание существующих. - удовлетворение потребностей клиентов путем консультации и решения их проблем. - проведение презентаций продукта банка.

Работодатель

Название компании	ДжиИ Мани Банк, ЗАО, Представительство в г. Новосибирск
Должность	Кредитный специалист
С Даты	N/A
До даты	N/A
Телефон	N/A

Город	N/A
Обязанности	Сбор информации о заемщике. Первичный анализ платежеспособности заемщика. Оформление пакета документов на кредит. Выдача пакета документов заемщику при одобрении кредита.

Язык

Язык	
название языка - уровень	Русский — Родной