Резюме: Алина Шамсиева

Personal Information

Специальность	Менеджер по работе с клиентами
Имя	Алина
Фамилия	Шамсиева
Пол	Женский
Дата рождения	15-12-1992
Гражданство	Россия
Эл. адрес	alinka5121@gmail.com
Телефон	+7 (951) 0646244
Специализация	Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	150000
Профессиональные навыки	Работоспособность,B2B Продажи,Планирование продаж,Организаторские навыки,Работа с дебиторской задолженностью

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирясова (ИЭУП), Казань
Специальность	N/A
Дата От	04-06-2012
Дата до	N/A

Опыт работы

Работодатель

Название компании	Счастье в деятельности. Филипп Гузенюк
Должность	Ведущий менеджер по работе с клиентами
С Даты	08-06-2024

До даты	08-03-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	· Консультационные продажи B2C и B2B: Работа с собственниками, учредителями и топ-менеджерами среднего и крупного бизнеса. · Диагностика потребностей: Проведение глубинных интервью и аудит бизнес-процессов для выявления истинных запросов клиента, как профессиональных, так и личностных. · Экспертный подбор решений: Формирование индивидуальных предложений и программ развития soft skills, соответствующих текущим бизнес-задачам и этапу роста клиента. · Управление проектами и сопровождение: Полное ведение клиента от назначения встречи до финального результата, контроль качества и сроков реализации проектов.

Работодатель	
Название компании	ООО ПШФ
Должность	РОП
С Даты	08-06-2022
До даты	09-06-2024
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Продажи и работа с ключевыми клиентами: · Проведение переговоров с первыми лицами и собственниками компаний, включая участие в тендерах. · Активный поиск клиентов (холодные звонки, встречи) и развитие долгосрочных партнерских отношений. · Расширение клиентской базы и вывод на рынок

новых продуктов/услуг.

Управление бизнес-процессами:

· Контроль и оптимизация бизнес-процессов (закупки, производство, логистика) для повышения эффективности и снижения издержек.

· Управление закупочной деятельностью и производственными циклами.

Управление персоналом:

· Подбор, адаптация и обучение сотрудников; развитие кадрового резерва.

Работодатель	
Название компании	ООО ТПФ "РАЗВИТИЕ"
Должность	Ведущий менеджер по продажам
С Даты	08-06-2012
До даты	09-06-2022
Телефон	N/A

Город	N/A
Обязанности	Стратегия и планирование: · Формирование годовой продуктовой линейки и планирование объемов продаж. Продажи и переговоры (B2B, тендеры): · Ведение переговоров с первыми лицами и собственниками компаний, участие в тендерах, заключение крупных сделок. · Полный цикл активных продаж: холодные звонки, встречи, презентации, заключение договоров. · Расширение клиентской базы и поддержка долгосрочных отношений с ключевыми партнерами. Управление бизнес-процессами и командой: · Контроль и оптимизация ключевых бизнес-процессов (закупки, производство, логистика) для повышения эффективности и снижения издержек. · Управление закупочной деятельностью: проведение переговоров с поставщиками, контроль закупок. · Подбор, адаптация и развитие персонала; формирование эффективной команды.

Обо мне	
Обо мне/Достижения/	Люблю работать на результат

Язык	

Язык	
название языка - уровень	Русский — Родной