

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 Грамотная речь,Работа с навыками возражениями,Самодисциплина,Внутренняя мотивация,Амбициозность

Город поиска работы

Город : Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тре Казанский национальный исследовательский нинги и Курсы 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 развитию 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 Nogesa, 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 окончании 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 - Русский — Родной
уровень

Язык

название языка - Английский — Начальный
уровень