

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 Работоспособность, B2B Продажи, Планирование
навыки продаж, Организаторские навыки, Работа с
дебиторской задолженностью

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп. образование/Тре Казанский инновационный университет имени В.Г. нинги и Курсы Тимирязова (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 - Русский — Родной
уровень