Резюме: Олеся Камышина

Personal Information

Специальность	Руководитель отдела продаж/ менеджер по продажам (B2B)
Имя	Олеся
Фамилия	Камышина
Пол	Женский
Дата рождения	01-06-2000
Гражданство	Россия
Эл. адрес	olesya_kamyshina@mail.ru
Телефон	+7 (967) 3779955
Специализация	Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	По договоренности
Профессиональные навыки	Переговоры с ключевыми клиентами,Аналитика продаж и маржинальности,Вывод новых продуктов на рынок,Управление ассортиментом (мультибренд),Оптимизация бизнес-процессов

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Казанский государственный технологический университет
Специальность	Социально- экономический факультет
Дата От	02-06-2006
Дата до	02-06-2006

Опыт работы

Работодатель

Название компании	ООО "СИНЕРГИЯ"

Должность	Руководитель отдела продаж (B2B)
С Даты	02-06-2024
До даты	02-03-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Стройматериалы, оптовая торговля Обязанности: - Полное управление коммерческим блоком (B2B + B2C) с ответственностью за финансовый результат (P&L) - Разработка и реализация стратегии продаж и развития направления - Построение системы продаж с нуля (структура, KPI, регламенты, воронка) - Развитие и масштабирование дилерской сети - Управление ассортиментной матрицей, ценообразованием и маржинальностью - Проведение переговоров с ключевыми клиентами (застройщики, крупные партнёры) - Управление логистикой, складскими запасами и оборачиваемостью - Анализ рынка, конкурентной среды и продаж - Запуск новых продуктов и направлений Достижения: - Построена эффективная система продаж → повышена управляемость и прозрачность бизнеса - Расширена география продаж и увеличено покрытие рынка - Внедрена CRM (Bitrix24) → усилен контроль воронки и конверсии - Оптимизированы складские остатки → снижены излишки и ускорена оборачиваемость - Повышена маржинальность за счёт оптимизации

ассортимента и ценовой политики Ключевые кейсы:
- Построение коммерческого блока с нуля → запуск системных продаж
- Выход в новые сегменты рынка через развитие дилерской сети
- Заключение стратегических контрактов с крупными клиентами и застройщиками

Работодатель	
Название компании	ООО "ТД АК БАРС Керамик"
Должность	Начальник отдела по работе с дилерами
С Даты	02-06-2023
До даты	02-06-2024
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Обязанности: - Управление дилерским каналом продаж - Постановка планов продаж и контроль выполнения KPI - Координация взаимодействия с производством (планирование загрузки) - Контроль качества продукции и уровня клиентского сервиса - Подбор, обучение и развитие персонала - Урегулирование рекламационных ситуаций - Участие в отраслевых выставках и развитии бренда - Подготовка управленческой и аналитической отчетности Достижения: - Повышена дисциплина выполнения планов и прогнозируемость продаж - Улучшено взаимодействие между коммерческим блоком и производством - Снижено количество рекламаций и повышено

качество клиентского сервиса - Увеличена доля повторных заказов дилеров

Ключевые кейсы:

- Систематизация дилерской сети → рост повторных продаж и лояльности
- Синхронизация продаж и производства → снижение срывов поставок
- Оптимизация работы с дилерами → повышение эффективности канала

Работодатель	
Название компании	ООО "Торговый дом "Ферекс"
Должность	Менеджер по продажам (B2B)
С Даты	02-06-2014
До даты	16-06-2023
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	- Развитие продаж на закреплённой территории - Поиск и привлечение новых клиентов (B2B) - Ведение и развитие ключевых клиентов - Консультирование по продукту (в том числе техническое) - Участие в тендерах и проектных продажах - Представление компании на отраслевых выставках - Подготовка отчетности и аналитики Достижения: - Увеличен объём продаж в регионе

- Сформирована стабильная клиентская база
- Выстроены долгосрочные отношения с ключевыми клиентами
- Участие в реализации крупных B2B-проектов

Ключевые кейсы:

- Развитие региона с нуля → формирование активного клиентского портфеля - Заключение долгосрочных контрактов с корпоративными заказчиками
- Рост продаж за счёт экспертного подхода и глубокого знания продукта

Язык

Язык

название языка - Русский родной
уровень

Язык

название языка - Английский начальный
уровень