

Personal Information

Специальность Менеджер по продажам. B2B. Рост продаж. + 26 лет опыта.

Имя Алена

Фамилия Морозова

Пол Женский

Дата рождения

Гражданство Россия

Эл. адрес alena-tnt@mail.ru

Телефон +7 (905) 3771529

Специализация Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Тип занятости Полная занятость

Желаемая зарплата 110000

Профессиональные Медиапланирование, B2B маркетинг, Ведение навыки переговоров, Активные продажи, Проведение презентаций, B2B Продажи, Организаторские навыки, Заключение договоров, Работа в команде, Пользователь ПК, Деловая переписка, Основы маркетинга, Работа с CRM

Город поиска работы

Город

: N/A

Education

Образование

ВУЗ/Доп.образование/Тре (КГАМТ)

нинги и Курсы

Специальность Экономика и бухгалтерский учет

Дата От 01-01-2001

Дата до 31-12-2001

Образование

ВУЗ/Доп.образование/Тре Adconsult, Маркетинг и продажи
нинги и Курсы

Специальность Продажи

Дата От 01-01-2019

Дата до 31-12-2019

Опыт работы

Работодатель

Название компании ООО Юридическая компания по банкротству
физических лиц

Должность Менеджер по работе с клиентами

С Даты 01-11-2025

До даты 31-05-2026

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Услуги для бизнеса; юридическое обслуживание.
Выполнила KPI 130-150% с первого месяца работы за счёт активных продаж и отработки возражений. Увеличила средний чек на 25%, предлагая дополнительные услуги. Довела конверсию лида в договор до 70%, проводила 4-5 встреч в офисе ежедневно, выявляла боли клиента. Закрывала полный цикл сделок в Bitrix24: от входящего лида до оплаты и контроля этапов. Снизил дебиторскую задолженность среди своих клиентов, отслеживая сроки оплат и подключая напоминания.

Работодатель

Название компании ООО (телекоммуникации)

Должность Менеджер отдела продаж

С Даты 01-07-2000

До даты 30-06-2025

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности СМИ, маркетинг, реклама, BTL, PR, дизайн, продюсирование; теле- и радиовещание. Выполняла KPI 180-200% систематически, рост личного оборота с 500 000 ₹ до 2 000 000 ₹ в месяц. Управляла полным циклом проектов по привлечению более 200+ клиентов: от первого контакта до заключения договора и передачи в работу другим отделам. Сократила цикл сделки с 14 до 5 дней, внедрила шаблоны КП и ускорила согласование с юристами. Довела конверсию лид → договор до 85%, проводила переговоры с первыми лицами компаний, закрывала возражения. Выступала внутренним Project Manager, сводила требования клиента с возможностями нескольких отделов, укладывалась в бюджет и жёсткие дедлайны. Выезжала в командировки для подписания договоров и презентаций, включая международные выставки. Разрабатывала под ключ индивидуальные проекты под клиентов. Подготовка КП, договоров, контроль оплат и выполнения обязательств. Многократно «Лучший менеджер месяца», благодарственные письма от ключевых клиентов.

Язык

Язык

название языка - Русский

уровень

Язык

название языка - Английский

уровень

Язык

название языка - Татарский

уровень