Резюме: Александр Мамедов

Personal Information

Специальность	Менеджер по продажам
Имя	Александр
Фамилия	Мамедов
Пол	Мужской
Дата рождения	14-09-1992
Гражданство	Россия
Эл. адрес	mamedow92@hotmail.com
Телефон	+7 (929) 7206668
Специализация	Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами
Тип занятости	Полная занятость
Желаемая зарплата	180000
Профессиональные навыки	Работа с возражениями,Стрессоустойчивость,Инициативность,Коммуникабельность,Работа в команде

Education

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева, Казань
Специальность	ИАЭП, Техносферная безопасность (Инженер-эколог)
Дата От	04-06-2020
Дата до	N/A

Образование

ВУЗ/Доп.обазование/Тренинги и Курсы	КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева
Специальность	Институт Автоматизации и электроприборостроения, Инженерная защита окружающей среды (инженер-эколог)
Дата От	10-06-2012
Дата до	N/A

Опыт работы

Работодатель

Название компании	Восток - Запад, ООО
Должность	Руководитель отдела региональных продаж HORECA
С Даты	04-06-2024
До даты	04-06-2025
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Развитие продаж в канале HORECA; Управление продажами и их координация, организация эффективной работы; Мониторинг рынка, текущей ситуации; Стратегическое планирование ОП; Анализ конкурентов; Управление командой: постановка задач ОП, контроль выполнения, анализ, корректирующие мероприятия; Выполнение плановых активностей и нормативов компании; Мониторинг и анализ цен конкурентов; Контроль отработки задач в CRM, корректировка отдела продаж, поддержка CRM-гигиены; Проведение собраний, планёрок; Проведение совместных с менеджерами по продажам визитов к клиентам, помощь в проведении сложных переговоров и решении конфликтных ситуаций; Активное привлечение и развитие новых клиентов в канале HoReCa; Поиск, найм, адаптация, мотивация и обучение отдела продаж (команда 6 человек); Взаимодействие с другими отделами: закупщики, склад, логисты, водители, маркетинг,

электронная коммерция, it-отдел;
Формирование ассортимента склада, контроль остатков, ротация SKU;
Работа со сложной ПДЗ.
Обеспечил рост маржинальности отдела на 74% в 2024 году по сравнению с 2023 годом.
· Увеличил активную клиентскую базу более чем на 100 новых контрагентов.
· Настроил работу с ключевыми клиентами, подняв их долю в общем обороте до 35-40%.
· Сформировал и обучил команду с нуля (6 человек). Внедрил систему наставничества и еженедельных планерок.
· Контролирую CRM-гигиену, что позволило повысить прогнозируемость продаж и дисциплину отчетности.
· Обеспечил выполнение ежедневных визитов к клиентам, что дало увеличение АКБ, рост продаж и повышение лояльности действующих клиентов
· Оптимизировал складской ассортимент (SKU), усилив контроль за ротацией и остатками, что сократило риск неликвидов.

Работодатель	
Название компании	ДАЛИМО
Должность	Руководитель отдела продаж
С Даты	01-03-2026
До даты	03-06-2026
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Разработка стратегии и планов развития отдела HoReCa Формирование команды отдела продаж HoReCa

Выполнение плановых показателей и поддержание мотивации

Организация работы по ведению, анализу и систематизации клиентской базы

Контроль состояния дебиторской задолженности клиентов

Составление еженедельных и ежемесячных отчётов

Работодатель

Название компании	Восток - Запад, ООО
Должность	Региональный менеджер по продажам HORECA
С Даты	03-06-2021
До даты	04-06-2023
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Анализ цен рынка, сбор информации о потенциальных клиентах их потребностей и перспективах развития торговых отношений с ними; Активная работа с клиентами: ведение клиента от заявки до отгрузки, формирование предзаказов для ключевых клиентов, презентация новых продуктов, расширение ассортимента, построение лояльных отношений с ЛПР; Увеличение АКБ Мониторинг и анализ цен конкурентов; Согласование ценовой политики для ключевых клиентов; Взаимодействие с другими отделами: закупщики, склад, логисты, водители, маркетинг, электронная коммерция, it-отдел; Выполнение ежемесячных планов и СЗ; Контроль дебиторской задолженности; Ведение ежедневной отчетности и документооборота; Планирование маршрута и посещение клиентов; Решение трудных и конфликтных ситуаций с клиентом.

Работодатель

Название компании	Zilantia
Должность	Менеджер по продажам
С Даты	N/A

До даты	N/A
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Работа с существующей базой HORECA, так и расширение клиентской базы путем звонков по телефону и личных встреч, работа с дебиторской задолженностью, обработка входящих звонков, выполнение плана продаж, ведение документооборота.

Работодатель

Название компании	ДНС Ритейл
Должность	универсальный продавец-кассир
С Даты	N/A
До даты	N/A
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Презентация и продажа товара и услуг на основе выявленных потребностей; Расстановка и выставление товара на витрине; Помощь коллегам в разгрузке и приёме товара; Контроль за актуальностью и наличием ценников; Участие в инвентаризации материальных ценностей в магазине.

Работодатель

Название компании	Media Markt и Saturn
Должность	Специалист торгового отдела компьютерной техники
С Даты	N/A
До даты	N/A
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Презентация и продажа товара и услуг на основе выявленных потребностей;

Расстановка и выставление товара на витрине;
Помощь коллегам в разгрузке и приёме товара;
Контроль за актуальностью и наличием ценников;
Участие в инвентаризации материальных ценностей в магазине.
Достижения: постоянное перевыполнение планов.

Работодатель

Название компании	ООО Агава
Должность	продавец-консультант
С Даты	N/A
До даты	N/A
Телефон	N/A
Город	N/A
Обязанности	Выкладка товара на полки,консультация клиентов.

Обо мне

Обо мне/Достижения/	Педантичный, коммуникабельный, замотивированный на качественную и продуктивную работу. Ответственно отношусь к своей работе, отдаюсь ей на 100%. Увлекаюсь горным велосипедом, автоспортом, авиацией. Рекомендации Сеть магазинов цифровой и бытовой техники DNS Закиров Фанис Фаргатович (Управляющий магазином) Media Markt и Saturn Замараев Евгений Васильевич (Руководитель товарного направления) Сеть магазинов цифровой и бытовой техники DNS Балабин Максим Юрьевич (Заместитель территориального директора по развитию)

Язык

Язык

название языка -	Русский — Родной
уровень	

Язык

название языка -	

уровень

Английский — Элементарный