



# Кузнецов Денис Сергеевич

Мужчина, 35 лет, родился 5 сентября 1989

+7 (916) 6720525 — предпочитаемый способ связи  
denis1025@bk.ru

Проживает: Москва, м. Коломенская  
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия  
Не готов к переезду, не готов к командировкам

## Желаемая должность и зарплата

**Менеджер отдела продаж / менеджер по работе с клиентами**

**300 000**  
₽

Специализации:

— Другое

Занятость: полная занятость, частичная занятость, стажировка

График работы: полный день, сменный график, гибкий график

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

## Опыт работы — 13 лет 6 месяцев

Февраль 2018 —  
настоящее время  
6 лет 8 месяцев

### ООО ДВС КАР

Москва, dvscar.ru/

Тяжелое машиностроение

- Двигатели (продвижение, оптовая торговля)

#### Старший менеджер отдела продаж

➤ Зона ответственности: Продажа б/у двигателей (ДВС, контрактные моторы) из Европы в РФ и СНГ. Сегмент B2B и B2C. В подчинении до 12 сотрудников.

#### ➤ Функции:

- Выполнение плановых показателей по количеству сделок, их маржинальности и % конверсии;
- Управление персоналом (мотивация, обучение и контроль);
- Переговоры с клиентами, презентация продуктов, заключение сделок;
- Контроль исполнения договорных обязательств;
- Выставление счетов и контроль дебиторской задолженности;
- Планирование и контроль поставок продукции;
- Ведение клиентской базы, работа в AmoCRM.

#### ➤ Достижения:

- Получил повышение с должности Менеджера до Старшего менеджера (2020г);
- Увеличил объем продаж на 185% в деньгах и на 92% в шт., долю рынка на 22% (2021г);
- Обеспечил заключение 50 новых контрактов на продажу двигателей за 6 месяцев (2021г);
- Добился увеличения общего объема продаж двигателей на 15% (2020vs2019);
- Увеличил показатель успешных закрытых сделок на 20% в течение квартала (2020г);
- Увеличил количество закрытых сделок на 8% (2021vs2020г);
- Руководил проектами по внедрению новых бизнес-процессов на базе CRM (2022г);
- Организовал обучение и наставничество новых сотрудников (2019-2022г);
- Разработал стратегию развития отдела продаж (2022г).

Апрель 2011 —  
Февраль 2018  
6 лет 11 месяцев

### ГК АВТОМИР | Сеть Фитнес-Клубов Зебра | Genser | ЗАО Юникредит Банк | ООО Альфа-проект

Москва

#### Услуги для населения

- Спортивные и фитнес-клубы

#### Финансовый сектор

- Банк

#### Автомобильный бизнес

- Техническое обслуживание, ремонт автомобилей
- Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)
- Легковые, грузовые автомобили, мототехника, автобусы, троллейбусы (продвижение, оптовая торговля)

### Менеджер отдела продаж | Специалист отдела обслуживания физических лиц | Торговый представитель

➤ Зона ответственности: Продажа автомобилей Mitsubishi (ГК АВТОМИР) и Hyundai (Genser). Продажа абонементов в фитнес клуб (Зебра). Продажа банковских продуктов существующим клиентам Банка (ЗАО Юникредит Банк). Продвижение продукции - люстры (ООО Альфа-проект).

#### ➤ Функции:

- Консультирование клиентов, демонстрация и продажа продукции/услуг;
- Контроль оформления проданных автомобилей, постановки на учет, контроль выдачи;
- Блокировка и разблокировка пластиковых карт, решение различных вопросов клиентов Банка;
- Заключение договоров купли-продажи, полное сопровождение сделки;
- Контроль поставок товара, контроль исполнения договорных обязательств;
- Участие в маркетинговых мероприятиях (выставки, показы, локальные мероприятия);
- Ведение клиентской базы, работа в CRM.

#### ➤ Достижения:

- В ГК Genser увеличил средний чек на 15% (2017г);
- В ЗАО Юникредит банк повысил уровень качества обслуживания на 55% (2016г);
- В ЗАО Юникредит перевыполнил план на 150% за 4 месяца. (2016г);
- В ООО Альфа-Проект обеспечил рост продаж за 6 месяцев +17% (2012г).

#### ➤ Карьерные переходы:

- Декабрь 2017 — Февраль 2018 | ГК АВТОМИР | Менеджер по продажам автомобилей;
- Октябрь 2017 — Декабрь 2017 | Сеть Фитнес-Клубов Зебра | Менеджер отдела продаж;
- Январь 2017 — Июль 2017 | Genser | Менеджер по продажам автомобилей;
- Февраль 2016 — Ноябрь 2016 | ЗАО Юникредит Банк | Специалист Информационного центра (Отдела обслуживания физических лиц);
- Апрель 2011 — Апрель 2014 | ООО Альфа-проект | Помощник руководителя и Торговый представитель.

## Образование

---

### Высшее

2011

#### **Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва**

Общеэкономический, Национальная экономика

## Повышение квалификации, курсы

---

2010

#### **Сертификат уровня: Advanced**

Tom's House, Английский язык

2010

#### **Сертификат уровня: B1**

## Навыки

---

Знание языков  
Русский — Родной  
Английский — C1 — Продвинутый

Навыки

- Деловая коммуникация
- Управление командой
- проведение переговоров с первыми лицами компании
- Ведение переговоров
- Деловое общение
- Заключение договоров
- Сопровождение сделок
- Анализ ассортиментной линейки
- Коммуникативные навыки
- Документальное сопровождение
- Деловая переписка
- Управление проектами
- Продажа автомобилей
- Демонстрация автомобилей
- Знание устройства автомобиля
- Вождение автомобилей представительского класса
- Развитие продаж
- Управление отношениями с клиентами
- Корпоративные продажи
- Работа с партнерами
- Работа с ключевыми клиентами
- Ориентация на клиента
- атоCRM
- CRM
- Привлечение новых клиентов
- Участие в профессиональных выставках
- Обучение команды продаж
- Автоматизация продаж
- B2B Продажи
- B2C продажи

## Опыт вождения

---

Имеется собственный автомобиль  
Права категории B

## Дополнительная информация

---

Обо мне

► Мои сильные стороны:

- Я уверен в себе и в том, что предлагаемые мной товары/услуги помогают клиентам решить их проблемы. Считаю, что это качество помогает мне достигать успеха в продажах;
- Всегда стремлюсь к достижению наилучших результатов, проявляю настойчивость и работаю планомерно, что помогает мне успешно заключать сделки и профессионально расти;
- Отличные навыки ведения переговоров, которые позволяют мне договариваться с клиентами на наиболее выгодных условиях;
- В коллективах являюсь одним из наиболее результативных сотрудников, о чем свидетельствуют многочисленные благодарности от руководства за высокие показатели в области продаж.