



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

Ритуальный агент / Специалист по организации похорон

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 АтоCRM.

➤ 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

Общэкономический, Национальная экономика

Повышение квалификации, курсы

2010

Сертификат уровня: Advanced

Tom's House, Английский язык

2010

Сертификат уровня: B1

Authorised Cambridge ESOL Centre, Английский Язык

Навыки

Знание языков Русский — Родной
Английский — С1 — 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.