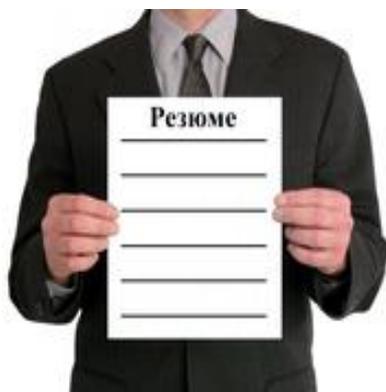


## Образец резюме для устройства на работу



**Смирнов Александр**

Дата рождения: 01.04. 1981

Проживание: г. Санкт-Петербург, Приморский район. Готов к командировкам.

Готов к переезду в г. Москва.

**Контактная информация:**

Телефон: +7 (9xx) xxx-xx-xx

Электронная почта: a.smirnov@mail.ru

**Желаемая должность:** Руководитель отдела продаж

**Желаемый уровень дохода:** 100 тыс. рублей

**Ключевые навыки:**

- Активные продажи, расширение клиентской базы;
- Работа с ключевыми клиентами, устранение возникших разногласий;
- Руководство отделом продаж.

**Достижения:**

- Создал отдел продаж с «о». В последствии отдел (5 человек) под моим руководством регулярно выполнял план по привлечению новых клиентов и продажам;
- Привел в компанию 7 ключевых клиентов (совокупно до 50% заказов);
- Разработал и внедрил в компании технологию продаж технически сложного оборудования.

**Опыт работы:**

**10. 2008-07. 2014** Руководитель отдела продаж

ООО «ННН-групп» ([www.nnn-grup.com](http://www.nnn-grup.com)), г. Санкт-Петербург

Сфера деятельности компании: оптовая торговля строительной техникой и комплектующими к ней

- Руководство отделом продаж (в подчинении до 5 человек);
- Работа с ключевыми клиентами, устранение возникших разногласий;
- Работа с дебиторской задолженностью.

**07.2003-09.2008** Менеджер по продажам

ООО «ХХХ-групп» ([www.xxx-grup.com](http://www.xxx-grup.com)), г. Санкт-Петербург

Сфера деятельности компании: оптовая торговля строительной

- Активные продажи, расширение клиентской базы;
- Работа с ключевыми клиентами, устранение возникших разногласий;
- Своевременный и систематический мониторинг цен аналогичной продукции конкурентов;
- Работа с дебиторской задолженностью.

**Образование:**

**2003** Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, г. Санкт-Петербург

Факультет «Экономики труда и управления персоналом» Специальность: «Управление персоналом» Квалификация: «Менеджер» (Диплом с отличием)

**2003-2014** Посещение многочисленных семинаров и тренингов по продажам и работе с клиентами («Холодные звонки», «Продажи по методу SPIN», «Активные продажи», «Продаж услуг», «Жесткие переговоры», «Работа с возражениями» и т.д.)

**Дополнительная информация:**

**Иностранные языки:** английский язык – advanced.

**Знание ПК:** уверенный пользователь (MS Office; CRM; 1C).

**Рекомендации предоставляются по запросу**