

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОСТАВЛЕНИЮ РЕЗЮМЕ

Составление резюме — ответственная задача для соискателя. Успешное ее выполнение обеспечит Вам билет на собеседование, неудачный документ — напротив, создаст негативное впечатление и «затормозит» поиск работы.

ОБРАЗЕЦ ЗАПОЛНЕНИЯ РЕЗЮМЕ:

ФИО: Смирнов Александр Андреевич

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 «0». Впоследствии 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), 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 «XXX-групп» (www.xxx-grup.com), г. Санкт-Петербург

Сфера деятельности компании: оптовая торговля строительной техникой

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», «Продажи услуг», «Жесткие переговоры», «Работа с возражениями» и т.д.)

Дополнительная информация:

Иностранные языки: английский язык – advanced.

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