



Герман Ольга

Женщина, 36 лет, родилась 24 мая 1984

+7 (906) 2659930 — предпочитаемый способ связи
boz19-84@mail.ru

Проживает: Санкт-Петербург, м. Московская
Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия
Не готова к переезду, готова к редким командировкам

Желаемая должность и зарплата

Менеджер по продажам недвижимости

100 000

Продажи

руб.

- Начальный уровень, Мало опыта

Занятость: полная занятость

График работы: гибкий график, полный день

Желательное время в пути до работы: не более часа

Опыт работы — 17 лет 6 месяцев

Февраль 2018 —
Апрель 2021
3 года 3 месяца

Декрет

Декрет

В феврале 2018 года узнав о своей беременности, уволилась с работы, на которую устроилась за месяц до этого, и по настоящий момент нахожусь в «декрете». На сегодняшний день вижу для себя следующие варианты работы: 1. Это работа на территории работодателя, которую можно выполнять во второй половине дня, начиная с 16-17 часов. 2. Работа на дому, home-office, где главное результат. Имею серьезный опыт подобной работы. Начав свою карьеру в 17 лет, конечно сложно ограничить свою жизнь интересами маленького ребенка, несмотря на вселенскую любовь к нему. Но в то же время он еще слишком мал, чтобы оставлять его на целый день в саду или с няней один на один. Поэтому один из указанных выше двух пунктов является основным критерием поиска. Это не обязательно продажи, я с радостью рассмотрю другие варианты, готова к новому, готова обучаться, если Вас заинтересует мой опыт и мой довольно серьезный и качественный ресурс. С уважением, Ольга

Май 2017 —
Декабрь 2017
8 месяцев

Единый центр недвижимости ТРЕНД

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Агентские услуги в недвижимости

Менеджер по продажам строящейся недвижимости

1. Работа с базой клиентов агентства (исходящие звонки) - консультация и продажа недвижимости клиентам когда либо обращавшимся в агентство.
2. Прием входящих звонков, обработка ЛИДов, активные продажи, краткие консультации по телефону с целью назначить клиенту встречу в офисе компании.
3. Проведение встреч с клиентами в офисе компании и иногда на продаваемых объектах недвижимости.
4. Проведение презентаций объектов недвижимости исходя из потребностей клиента.
5. Полное сопровождение клиента 24/7 до подписания ДДУ с застройщиком.
6. Выполнение плана по кол-ву проведенных встреч в офисе компании, по кол-ву входящих и исходящих звонков, по кол-ву проданных квартир, а так же выполнение других планов.

Июль 2011 —
Апрель 2017
5 лет 10 месяцев

МаксМедиаГрупп. Федеральный оператор рынка рекламы

Санкт-Петербург

Представитель компании в СПб. Менеджер по продажам.

Продажи площадей на рекламных носителях компании, размещенных в учебных заведениях России.

Задачи:

Развитие региона с "0".

Наработка клиентской базы (холодные звонки).

Активные продажи рекламных возможностей агентства.

Встречи, проведение переговоров на уровне первых лиц, в том числе и компаний федерального масштаба.

Дистанционные продажи (региональные клиенты).

Подбор и управление персоналом (организация команды из 5 человек) на территории СПб.

Административная работа, координирование и контроль над исполнением технической стороны сделки.

Лоббирование интересов, а так же реализация всех проектов агентства на территории СПб.

Работа с дебиторской задолженностью.

Выполнение планов по продажам.

Достижения:

Начав развивать СПб, за первые пол года работы я вывела уровень продаж с "0" до миллионов контрактов, заключенных мной за данный период времени. Я привела в компанию таких сложно доступных клиентов как: ФК Спартак Москва, Gaijin Entertainment (Крупнейший разработчик он-лайн игр, штаб квартира на Кипре), Yota, Kira Plastinina, Conceptclub и многие другие. Многие клиенты, которых я привела в компанию по сей день остаются верны ей, приносят прибыль, а так же их всем известные "имена" по сей день "работают" на имидж компании "МаксМедиаГрупп".

Как следствие вышеизложенного, имею грамоты подписанные Директором компании "Лучший менеджер по продажам" (из 15 регионов включая Москву) и грамота "За личный вклад в развитие компании".

Сентябрь 2008 —
Май 2011
2 года 9 месяцев

ООО "Роялтон групп"

Менеджер по продажам

Полный цикл продаж посуды и бытовой техники в розницу, мелким оптом, крупным оптом по всей России, а так же розница (продажи частным лицам).

Задачи:

Развитие региона с "0" (СЗФО)

Работа с ключевыми клиентами компании

Наработка собственной клиентской базы с постоянным приростом контрагентов

Выполнение планов по продажам

Регулярные выезды в командировки

Работа на выставках

Текущая работа с потенциальными клиентами:

Полный анализ клиента (сфера интересов, потенциальные возможности и т.д)

Выявление потребностей

Консультирование клиента по продукции (всего более 5000 наименований)

Составление и выставление коммерческих предложений

Текущая работа с постоянными клиентами:

Информирование клиентов о новинках, презентация нового товара

Прием заказов, выставление счетов

Пролонгация текущих договоров, контроль поставок, контроль платежей, резервирование товара, ведение документального оформления отгрузок.

Работа с клиентом по дебиторской задолженности.

Встречи с клиентом, работа по увеличению отгрузок каждому клиенту

Продуктивное взаимодействие с другими отделами компании (закупки, логистика, отделы продаж).

Апрель 2006 —
Сентябрь 2007
1 год 6 месяцев

ООО "Нева-Аудит"

Менеджер образовательного департамента

Административная деятельность:

Организация семинаров для бухгалтеров. Поиск, привлечение и построение долгосрочных отношений с лекторами, поиск конференц-залов для проведения семинаров, организация семинаров совместно с культурными мероприятиями. Размещение иногородних участников семинаров в отелях. Ведение постоянных клиентов компании. Урегулирование спорных вопросов, работа с "трудными" клиентами.

Управленческая деятельность:

В подчинении находились 3 менеджера по продажам, занимающихся активным поиском и привлечением клиентов. Организация их работы, постановка задач и контроль исполнения на разных этапах.

Ответственность:

Обеспечение прироста клиентской базы, выполнение плана по кол-ву проведенных семинаров, по кол-ву участников (соответственно по приходу денежных средств).

Октябрь 2002 —
Апрель 2006
3 года 7 месяцев

ООО "Издательство, торговля, промышленность"

Менеджер по продаже рекламных площадей

Издание и распространение строительного журнала с целью продажи рекламных площадей в нем.

Описание:

Активный поиск рекламодателей по всей России, продажа рекламных площадей, полное сопровождение сделок (заключение договоров, контроль выполнения заказа от разработки модуля до выхода тиража, работа с дебиторкой), работа на строительных выставках в СПб и других регионах России (командировки)

Образование

Неоконченное высшее

2005

Санкт-Петербургский государственный университет культуры и искусств, Санкт-Петербург

История мировой культуры, Культурология

Ключевые навыки

Знание языков

Русский — Родной

Английский — A1 — Начальный

Дополнительная информация

Обо мне

Я - хороший друг, партнер, коллега, мама. В работе, как и в жизни для меня важны интересные задачи, возможность реализации, здоровая атмосфера и дружная команда единомышленников. Имею незаконченное высшее образование (ушла в конце 4 курса), предпочла карьеру обучению. Занимаю активную жизненную позицию. В работе азартна, неудачи лишь раззадоривают и открывают способность «пробивать стены». Коммуникабельна, доброжелательная, тактична, настроена исключительно на успех. Умею слышать собеседника и четко доносить свою мысль. Ориентирована на личностное и профессиональное развитие. Имею водительские права категории В и личный автомобиль, стаж вождения с 2008 года.