



Герман Ольга

Женщина, 36 лет, родилась 24 мая 1984

+7 (906) 2659930 — предпочтаемый 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

руб.

Продажи

- 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, координация и контроль над исполнением технической стороны сделки.

Лоббирование интересов, а также 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 миллионных 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 также их всем известные "имена" по сей день "работают" на имидж компании "МаксМедиаГрупп".

Как следствие вышеперечисленного, 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 также 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.