

ИГОРЬ БЕЛОВ

Менеджер по продажам B2B · Senior · Полная занятость · Офис
+7 900 000-00-00 | menedzher.po.prodazham@example.com | Екатеринбург

О СЕБЕ

Продаю B2B-решения с длинным циклом сделки 7 лет. Веду клиента от первого звонка до подписания и допродаж, стабильно выполняю план на 110–130%. Участвую в тендерах, обучаю новых менеджеров и помогаю руководителю строить план продаж отдела.

НАВЫКИ

B2B-продажи, Холодные звонки, Переговоры, amoCRM, Bitrix24, Тендеры, 44-ФЗ и 223-ФЗ, Коммерческие предложения, Работа с возражениями, Key account management, Воронка продаж, Презентации, Excel

ОПЫТ РАБОТЫ

ООО «ТехноСклад»

Апр 2021 — По настоящее время

Ведущий менеджер по продажам

Продаю складское оборудование производственным и логистическим компаниям Урала. Веду 35 ключевых клиентов и участвую в тендерах по 44-ФЗ и 223-ФЗ.

- Выполнил годовой план 2024 года на 127% — 84 млн ₽ выручки
- Привёл 22 новых корпоративных клиента, средний чек 3,8 млн ₽
- Сократил цикл сделки с 90 до 60 дней за счёт пилотных поставок
- Выиграл 9 тендеров на общую сумму 31 млн ₽
- Обучил 4 новых менеджеров, трое вышли на план в первые 3 месяца

B2B-продажи amoCRM Тендеры Key account management

ООО «Офис Плюс»

Фев 2019 — Мар 2021

Менеджер по работе с клиентами

Продавал офисную мебель компаниям и сопровождал постоянных клиентов: от замеров до сдачи заказа.

- Увеличил долю повторных заказов с 35 до 52%
- Лучший менеджер отдела по итогам 2020 года
- Выполнял план в среднем на 115% восемь кварталов подряд
- Настроил в Bitrix24 напоминания о повторных закупках — потерянных клиентов стало меньше

Холодные звонки Bitrix24 Работа с возражениями

ОБРАЗОВАНИЕ

Уральский государственный экономический университет

Сен 2014 — Июнь 2018

Маркетинг

ЗНАНИЕ ЯЗЫКОВ

- Русский — Носитель
- Английский — B1

КУРСЫ

Сложные B2B-переговоры

Школа продаж, 2 месяца | 2023-05-01

Тендерные продажи по 44-ФЗ и 223-ФЗ

Контур.Школа | 2022-03-01