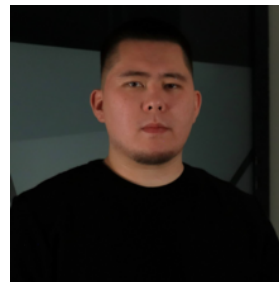


Бишкек, Эркек, 22 жаш

Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис, Бөлүмдүн жетекчиси/Бөлүм башчы

Каалаган эмгек акы: 80 000 Сом



Адистиги:

Жетекчилер жана менежмент

Жумуштун түрү:

Толук иш күнү

Иш сапарлар:

Даяр эмесмин

Work experience:

Август 2026 - Сентябрь 2026

Руководитель отдела продаж, Оздоровительный-центр "VELORA", Бишкек

Медицина

Масштабирование выручки: Увеличил месячный доход с 500 тыс. до 2 млн сом (рост в 4 раза за 1 месяц), дневная касса выросла с 50-60 тыс. до 190 тыс. сом (рост в 3.5 раза). Оптимизация таргета & SMM: Совместно с таргетологами перенастроил рекламные связки и запустил эффективные видео-креативы, существенно снизив CPL и повысив CTR. Перестройка воронки: Выстроил сквозную воронку от первичного обращения из соцсетей до записи и продажи долгосрочных курсов оздоровления. Систематизация ОП: Внедрил регламенты, новые скрипты дожима, контроль CRM и гибкую систему KPI с ежедневными разборами сделок.

Февраль 2026 - июль 2026

Коммерческий директор, ОсОО "Аляра", Бишкек

Медицина

В должности коммерческого директора я отвечал за развитие продаж и коммерческие показатели компании.- Руководил отделом продаж и контролировал работу менеджеров. - Ставил планы продаж, KPI и контролировал их выполнение. - Анализировал выручку, средний чек, конверсию и эффективность менеджеров. - Разрабатывал и улучшал скрипты продаж и воронку продаж - Контролировал обработку входящих лидов и качество работы с клиентами. - Участвовал в подборе, обучении и адаптации менеджеров. - Проводил планёрки, разбирал результаты и ставил задачи команде. - Контролировал CRM-систему и внедрение новых

инструментов автоматизации. - Работал с WhatsApp, CRM и интеграциями для оптимизации обработки заявок. - Взаимодействовал с маркетингом для повышения качества и количества лидов. - Контролировал ежедневную и еженедельную выручку, готовил отчётность для руководства. - Разрабатывал акции и коммерческие предложения для увеличения продаж. - Контролировал работу сотрудников и участвовал в решении операционных вопросов клиники. - Работал над увеличением выручки и достижением поставленных коммерческих целей. Основная задача — выстроить эффективную систему продаж, повысить результативность команды и обеспечить стабильный рост выручки.

Июнь 2023 - Февраль 2026

Руководитель отдела продаж, ОсОО "Аляра", Бишкек

Медицина

После успешной работы менеджером по продажам был повышен до руководителя отдела продаж. Основные обязанности: - Руководил отделом продаж и контролировал работу менеджеров. - Ставил ежедневные и месячные планы продаж, контролировал их выполнение. - Распределял входящие заявки между менеджерами. - Контролировал качество обработки лидов и работу с клиентами. - Проводил обучение и адаптацию новых сотрудников. - Помогал менеджерам закрывать сложные сделки и работать с возражениями. - Анализировал показатели отдела: количество заявок, записи, продажи, конверсию и средний чек. - Контролировал работу менеджеров в CRM-системе. - Разрабатывал и корректировал скрипты продаж. - Проводил разборы результатов и давал обратную связь сотрудникам. - Контролировал выполнение KPI и мотивацию команды. - Участвовал в решении вопросов, связанных с рекламой, качеством лидов и увеличением конверсии. Результат: получил опыт не только личных продаж, но и управления командой, построения отдела продаж, контроля KPI и системного увеличения выручки.

Октябрь 2022 - Июнь 2023

Менеджер по продажам, ОсОО "Аляра", Бишкек

Медицина

Системное выполнение планов: Прошел путь от стажера до лучшего менеджера, системно перевыполняя планы продаж: 1,2М сом → 1,45М сом → 1,8М сом.
Консультации и закрытие: Продажа медицинских и реабилитационных услуг (мануальная терапия, физиотерапия, диагностика). За высокие показатели был повышен до РОПа.

Билим берүү жана окуу:

Январь 1970

КНУ Им.Жусупа Баласагына

Финансы и кредит

Жогорку

Кесиптик көндүмдөр жана тилдер:

Тилдер:

Кыргыз тили: Тууган тил

Англис тили: Ортодон жогору

Орус тили: Эркин сүйлөшүү

Автоунаанын болушу: Жок

Айдоочулук категориясы: Жок