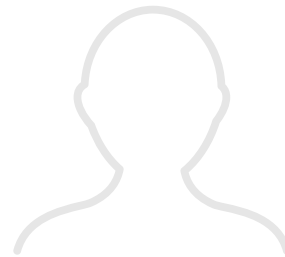


Бишкек, Эркек, 24 жаш

Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча

адис

Каалаган эмгек акы: 60 000 Сом



Адистиги:

Курулуш/Архитектура/Оңдоо/Кыймылсыз мүлк

Жумуштун түрү:

Толук иш күнү

Иш сапарлар:

Даярмын

Work experience:

Ноябрь 2024 - Февраль 2026

Менеджер по продажам, Акме, Бишкек

ек Товары народного потребления (непищевые) • Стройматериалы, сборные

конструкции для ремонта и строительства (продвижение, опто

Обязанности: - Продажа и консультации по материалам: - керамогранит и

широкоформатный керамогранит - фасадные системы - клинкер - базальт - подсистемы

для навесных фасадов Подбор материалов для фасадных и экстерьерных проектов -

Расчёт фасадных решений, объёмов и комплектующих - Работа с технической

документацией - Консультации клиентов по монтажу и техническим особенностям -

Сопровождение объектов от запроса до реализации Достижения - Обеспечивал

стабильный объём розничных продаж от 4 000 000 до 7 000 000 сом в месяц - Увеличил

личный объём продаж в среднем на 18-22% за счёт активной работы с клиентами и

повторных продаж - Способствовал росту выручки отдела на 15-18% благодаря

эффективным консультациям и работе с проектными клиентами - Привлёк и закрепил

пул постоянных клиентов (дизайнеры, архитекторы, застройщики), что обеспечило до

30% повторных продаж - Повысил средний чек на 20% за счёт допродаж

широкоформатного керамогранита, и комплексных решений Резюме обновлено 6

марта 2026 в 12:17 - Успешно закрыл ряд крупных сделок по широкоформатному

керамограниту и фасадным системам

Январь 2022 - Октябрь 2024

Менеджер по продажам, Porcelanosa, Бишкек

Строительства, отделка, архитектура проектирование

Консультирование клиентов по продукции бренда Porcelanosa Продажа: -

керамогранита и плитки - широкоформатного керамогранита - кухонных изделий и интерьерных решений - натурального камня
Подбор материалов под проекты (квартиры, дома, коммерческие объекты) - Работа с дизайн-проектами и чертежами - Расчёт объёмов, спецификаций и стоимости материалов - Взаимодействие с дизайнерами, архитекторами и подрядчиками - Ведение клиентской базы - Поддержка контакта с постоянными клиентами компании - Проведение презентаций о продуктах и услугах - Ежемесячный объём розничных продаж: 3 500 000 – 6 000 000 сом - Выполнение и перевыполнение личного плана продаж в среднем на 110-130% - Рост выручки по закреплённой клиентской базе на 18% за счёт повторных продаж и долгосрочных отношений - Увеличение среднего чека на 15-20% благодаря комплексному подбору материалов (плитка + широкоформат + камень + кухни) - До 30-35% продаж формируется за счёт постоянных клиентов и рекомендаций - Закрытие 5-10 проектных сделок в месяц (квартиры, дома, коммерческие объекты) - Конверсия консультаций в продажи — до 40-45% - Проведение 10-15 презентаций продукции в месяц для клиентов, дизайнеров и архитекторов

Билим берүү жана окуу:

июль 2024

Альметьевский государственный нефтяной институт
Энергомеханический, Технологические машины и оборудование
Жогорку

Кесиптик көндүмдөр жана тилдер:

Көндүмдөр:

Глубокие знания методов продаж и управления клиентским опытом.

Сильные коммуникативные навыки и умение эффективно взаимодействовать с клиентами.

Аналитическое мышление и умение работать с данными для выявления возможностей роста.

Опыт в обучении и мотивации команды для достижения общих целей.

Личные качества:

Готовность к работе в динамичной среде.

Инициативность и способность к само мотивации.

Стремление к личному и профессиональному развитию.

Автоунаанын болушу: Жок

Айдоочулук категориясы: В