

## Резюме: Руслан Тарлыков

### Personal Information

Специальность Менеджер по продажам

Имя Руслан

Фамилия Тарлыков

Пол Мужской

Дата рождения 18-05-2000

Гражданство Россия

Эл. адрес rus.tarlykov1@yandex.ru

Телефон +7 (952) 0420236

Специализация Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Тип занятости Полная занятость

Желаемая зарплата 100000

Профессиональные навыки Заключение договоров, Деловое общение, Деловая коммуникация, Прямые продажи

### Город поиска работы

Город

: Казань

### Education

Образование

ВУЗ/Доп. образование/Тренинги и Курсы Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева, Казань

Специальность Инженерно-экономический институт, Мировая экономика (экономист)

Дата От 02-06-2022

Дата до N/A

### Опыт работы

Работодатель

Название компании Элком

Должность менеджер по продажам

С Даты 02-06-2025

До даты 02-06-2026

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Продажа электрооборудования (электродвигатели, насосы, ЧП, УПП, редуктора) Ведение переговоров с клиентами, консультирование и подбор товара  
Ведение ЦРМ и отчетности  
Назначение выездных встреч для закрепления сотрудничества  
Участие в тендерах

### Работодатель

Название компании ООО "B2B-Персонал"

Должность Менеджер по развитию

С Даты 03-06-2024

До даты 17-06-2025

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности

1. Расширение клиентской базы предприятий посредством холодных звонков и последующей поддержки контактов, что способствовало увеличению числа новых клиентов и укреплению долгосрочных отношений.
2. Проведение выездных встреч и переговоров с потенциальными и текущими клиентами для уточнения потребностей, презентации предложений и заключения договоров.
3. Ведение всей необходимой документации, подготовка коммерческих предложений и поддержание постоянного контакта с лицами принимающими решения, для обеспечения высокого уровня сервиса и эффективности коммуникаций.
4. Анализ результатов работы, подготовка отчетов для руководства, а также разработка предложений

по оптимизации бизнес-процессов для повышения эффективности работы отдела продаж.

5. Создание стратегических планов по развитию клиентской базы и согласование их с руководством для достижения целей по подписанию договоров.

6. Ведение и обновление данных в системе amoCRM, организация работы с клиентской базой, контроль этапов сделок и автоматизация процессов продаж.

#### Работодатель

Название компании 2 Бобра (спил деревьев)

Должность Менеджер по продажам

С Даты 01-06-2024

До даты 03-06-2024

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Работаю в компании которая занимается спилом деревьев, расчисткой участков Продажи сезонного характера с апреля по сентябрь

Про работу в офисе:

Как и везде работа с CRM, а конкретно с АМО (также работал с Битрикс) Обработка возражений

Документооборот (Заключение договоров,

предоставление коммерческих предложений) Также и холодные звонки для предложения услуг компании  
Про работу за пределами офиса:

Помимо прямых обработок горячих лидов, выезжаю на встречи для предложения услуг на месте (всем компаниям на чьей территории есть деревья) ТСЖ, УК, стройкомпании, ДК, бюджетные учреждения и СНТ

Язык

Язык

название языка - Русский — Родной  
уровень