

Резюме: Айрат Самигуллин

Personal Information

Специальность Региональный представитель

Имя Айрат

Фамилия Самигуллин

Пол Мужской

Дата рождения 08-08-1991

Гражданство Россия

Эл. адрес samigullinairatkzn@gmail.com

Телефон +7 (917) 2279159

Специализация Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Тип занятости Полная занятость

Желаемая зарплата 80000

Профессиональные навыки Развитие продаж, Деловое общение, Аналитика продаж, Организаторские навыки, Деловая коммуникация

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп. образование/Тренинги и Курсы Казанский государственный финансово-экономический институт им. В.В. Куйбышева (в 2011. году в составе КФУ), Казань

Специальность Менеджмент организации, Антикризисное управление

Дата От 02-06-2015

Дата до N/A

Опыт работы

Работодатель

Название компании АКРОН ХОЛДИНГ

Должность Менеджер по работе с клиентами

С Даты 02-06-2025

До даты 02-06-2026

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Продажа услуг по утилизации бытовой техники и электроники. (физ., юр. лица.) -Поиск потенциальных клиентов.

-Составление коммерческих предложений.

- Взаимодействие с отделом логистики по подбору транспорта.

- Контроль забора утилизируемого отхода.

- Составление отчетной документации согласно стандартам Росприроднадзора.(акты п/п, акты утилизации)

- Составление аукционной документации для проведения процедуры закупки услуг утилизации согласно 44 и 223 ФЗ.

-Взаимодействие с ФЭО.

- Контроль дебиторской задолженности.

- Контроль выполнения планов и достижения показателей эффективности продаж.

Вел проекта утилизации бытовой техники в Федеральной сети МВидео.

- Забор б/у техники с точки продаж магазинов МВидео по всей территории РФ. -Привлечение подрядных организаций, в регионах отсутствия присутствия Холдинга, для выполнения услуг утилизации.

-Ведение отчетности полученной техники.

-Управление логистикой при заборе техники в крупных городах. (составление маршрутов, подбор грузчиков, контроль полученной техники.)

- Взаимодействие с контрагентом по оптимизации процессов.
- Контроль выполнения качества разбора техники, для повышения маржинальности (извлечение ценных материалов и сортировку деталей).
- Параллельно вел проект утилизации неликвидных товаров Wildberries. - Вывоз неликвидных товаров с центральных складов WB.
- Поиск подходящего транспорта для вывоза.
- Контроль погрузки/разгрузки неликвидного товара.
- Поиск подрядных организаций для утилизации неликвидного товара.
- Введение отчетной системы для контроля утилизационного товара.
- Работа со страховыми компаниями для прозрачной утилизации застрахованного товара.
- Продажа услуг по РОП (расширенная ответственность поставщика/производителя) - Поиск поставщиков/производителей.
- Проведение презентации по продукту РОП (on/offline).
- Работа с возражениями.
- Заключение договоров.
- Подготовка отчетной документации поставщика/производителя для подачи Росприроднадзору.
- Постпродажное обслуживание.

Работодатель

Название компании ООО Медиком

Должность Заместитель директора по продажам

С Даты 04-06-2019

До даты 30-06-2025

Телефон N/A

Город N/A

- Обязанности
- Контроль выполнения финансовых показателей.
 - Обеспечение выполнения плановых показателей.
 - Организационное, финансовое и административно хозяйственное управление.
 - Разработка бюджета.
 - Анализ эффективности управленческих решений.
 - Поиск новых поставщиков.
 - Работа с подрядными организациями.
 - Выполнение пусконаладочных работ.
 - Проведение переговоров с первыми лицами организаций.
 - Участие в профильных семинарах и конференциях.
 - Реализация эндохирургического оборудования и инструментов (B2B, B2C.), в государственные учреждения 44 и 223 ФЗ.
 - Поиск и привлечение новых клиентов на вверенных регионах РФ.
 - Поиск и выстраивание взаимовыгодных отношений с дилерами на вверенных территориях регионов РФ.
 - Обучение дилеров номенклатуре, специфики продаваемого оборудования и инструментов и новым методам.
 - Работа с конечным потребителями, для оптимизации производимого оборудования и инструментов.
 - Контроль выполнения планов дилеров в региона, дебиторских задолженностей.
 - Составление и проработка технической документации для гос. учреждений.
 - Обучение медицинского персонала специфики использования оборудования и инструмента с дальнейшей правильной эксплуатацией.

-Знание нормативной документации данного сегмента.

Работодатель

Название компании НПФ ЭлМед

Должность Менеджер по продажам

С Даты 04-06-2016

До даты 04-06-2019

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Реализация эндохирургического оборудования и инструментов (B2B, B2C.), в государственные учреждения 44 и 223 ФЗ.

-Поиск и привлечение новых клиентов на вверенных регионах РФ.

-Поиск и выстраивание взаимовыгодных отношений с дилерами на вверенных территориях регионов РФ.

-Обучение дилеров номенклатуре, специфики продаваемого оборудования и инструментов и новым методам.

-Работа с конечным потребителями, для оптимизации производимого оборудования и инструментов.

-Контроль выполнения планов дилеров в региона, дебиторских задолженностей.

- Составление и проработка технической документации для гос. учреждений.

-Обучение медицинского персонала специфики использования оборудования и инструмента с дальнейшей правильной эксплуатации.

-Знание нормативной документации данного сегмента.

Работодатель

Название компании ООО "Автосалон Савиново"

Должность Старший менеджер

С Даты 02-06-2015

До даты 02-06-2016

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Выполнение плана продаж за счет разработки ценовой политики и внедрение актуальных программ.

Мониторинг рынка и разработка актуальной ценовой политики совместно с импортерами. Контроль работы отдела.

Анализ работы сотрудников .

Контроль соблюдения стандартов и чек-листов.

Проведение личных встреч с отделом.

Выстраивание взаимовыгодных отношений с смежными отделами (КСО, ДО,ОЗЧ.) Анализ маркетинговых мероприятий.

Участие в профильных мероприятиях.

Выстраивание долгосрочных и взаимовыгодных отношений с партнерами.

Работодатель

Название компании Автохолдинг РРТ

Должность Менеджер по продажам

С Даты 24-06-2014

До даты 23-06-2015

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Автомобильный бизнес:

Розничная торговля автомобилями.

Соблюдение стандартов и чек-листов импортера и компании. Знание продукта и структуры продаж.

Продажа автомобилей/услуг/доп. оборудования.

Введение CRM системы, клиентской базы.

Послепродажное сопровождение покупателей.

В 2014 году переведен на должность
\"заместителя руководителя отдела
продаж\". Обучение сотрудников.

Адаптация, ввод в должность новых сотрудников
(Коуч; Менторинг)

Контроль отдела продаж (выполнение планов,
аналитика, CRM система, соблюдение стандартов)

Проведение личных встреч и собраний с отделом.

Работодатель

Название компании АКООС, Автомобильная Компания

Должность Менеджер по продажам

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Автомобильный бизнес.

Розничная торговля автомобилями (дилерский центр)

Соблюдение стандартов и чек-листов импортера компании.

Знание продукта и структуры продаж.

Продажа автомобилей/услуг/доп. оборудования.

Ведение CRM системы, клиентской базы.

Послепродажное сопровождение покупателей.

Работодатель

Название компании Банк Русский Стандарт

Должность Менеджер по работе с клиентами

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности -привлечение новых клиентов.

-удержание существующих.

- удовлетворение потребностей клиентов путем консультации и решения их проблем. - проведение презентаций продукта банка.

Работодатель

Название компании ДжиИ Мани Банк, ЗАО, Представительство в г. Новосибирск

Должность Кредитный специалист

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Сбор информации о заемщике. Первичный анализ платежеспособности заемщика. Оформление пакета документов на кредит. Выдача пакета документов заемщику при одобрении кредита.

Язык

Язык

название языка - Русский — Родной

уровень