

Personal Information

Специальность Руководитель отдела продаж/ менеджер по продажам (B2B)

Имя Олеся

Фамилия Камышина

Пол Женский

Дата рождения 01-06-2000

Гражданство Россия

Эл. адрес olesya_kamyshina@mail.ru

Телефон +7 (967) 3779955

Специализация Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Тип занятости Полная занятость

Желаемая зарплата По договоренности

Профессиональные Переговоры с ключевыми клиентами, Аналитика навыков продаж и маржинальности, Вывод новых продуктов на рынок, Управление ассортиментом (мультибренд), Оптимизация бизнес-процессов

Город поиска работы

Город

: Казань

Education

Образование

ВУЗ/Доп. образование/Тре Казанский государственный технологический
нинги и Курсы университет

Специальность Социально-экономический факультет

Дата От 02-06-2006

Дата до 02-06-2006

Опыт работы

Работодатель

Название компании ООО "СИНЕРГИЯ"

Должность Руководитель отдела продаж (B2B)

С Даты 02-06-2024

До даты 02-03-2026

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Стройматериалы, оптовая торговля

Обязанности:

- Полное управление коммерческим блоком (B2B + B2C) с ответственностью за финансовый результат (P&L)
- Разработка и реализация стратегии продаж и развития направления
- Построение системы продаж с нуля (структура, KPI, регламенты, воронка)
- Развитие и масштабирование дилерской сети
- Управление ассортиментной матрицей, ценообразованием и маржинальностью
- Проведение переговоров с ключевыми клиентами (застройщики, крупные партнёры)
- Управление логистикой, складскими запасами и оборачиваемостью
- Анализ рынка, конкурентной среды и продаж
- Запуск новых продуктов и направлений

Достижения:

- Построена эффективная система продаж → повышена управляемость и прозрачность бизнеса - Расширена география продаж и увеличено покрытие рынка
- Внедрена CRM (Bitrix24) → усилен контроль воронки и конверсии
- Оптимизированы складские остатки → снижены излишки и ускорена оборачиваемость
- Повышена маржинальность за счёт оптимизации

- ассортимента и ценовой политики Ключевые кейсы:
- Построение коммерческого блока с нуля → запуск системных продаж
 - Выход в новые сегменты рынка через развитие дилерской сети
 - Заключение стратегических контрактов с крупными клиентами и застройщиками

Работодатель

Название компании ООО "ТД АК БАРС Керамик"

Должность Начальник отдела по работе с дилерами

С Даты 02-06-2023

До даты 02-06-2024

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Обязанности:

- Управление дилерским каналом продаж
- Постановка планов продаж и контроль выполнения КРІ
- Координация взаимодействия с производством (планирование загрузки)
- Контроль качества продукции и уровня клиентского сервиса
- Подбор, обучение и развитие персонала
- Урегулирование рекламационных ситуаций
- Участие в отраслевых выставках и развитии бренда
- Подготовка управленческой и аналитической отчетности

Достижения:

- Повышена дисциплина выполнения планов и прогнозируемость продаж
- Улучшено взаимодействие между коммерческим блоком и производством
- Снижено количество рекламаций и повышено

качество клиентского сервиса - Увеличена доля повторных заказов дилеров

Ключевые кейсы:

- Систематизация дилерской сети → рост повторных продаж и лояльности
- Синхронизация продаж и производства → снижение срывов поставок
- Оптимизация работы с дилерами → повышение эффективности канала

Работодатель

Название компании ООО "Торговый дом "Ферекс"

Должность Менеджер по продажам (B2B)

С Даты 02-06-2014

До даты 16-06-2023

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности - Развитие продаж на закреплённой территории

- Поиск и привлечение новых клиентов (B2B)
- Ведение и развитие ключевых клиентов
- Консультирование по продукту (в том числе техническое)
- Участие в тендерах и проектных продажах
- Представление компании на отраслевых выставках
- Подготовка отчетности и аналитики

Достижения:

- Увеличен объём продаж в регионе

- Сформирована стабильная клиентская база
 - Выстроены долгосрочные отношения с ключевыми клиентами
 - Участие в реализации крупных B2B-проектов
- Ключевые кейсы:
- Развитие региона с нуля → формирование активного клиентского портфеля - Заключение долгосрочных контрактов с корпоративными заказчиками
 - Рост продаж за счёт экспертного подхода и глубокого знания продукта

Язык

Язык

название языка - Русский родной
уровень

Язык

название языка - Английский начальный
уровень