

Personal Information

Специальность Менеджер по продажам

Имя Александр

Фамилия Мамедов

Пол Мужской

Дата рождения 14-09-1992

Гражданство Россия

Эл. адрес mamedow92@hotmail.com

Телефон +7 (929) 7206668

Специализация Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Тип занятости Полная занятость

Желаемая зарплата 180000

Профессиональные Работа

навыки возражениями, Стрессоустойчивость, Инициативность, Коммуникабельность, Работа в команде

Education

Образование

ВУЗ/Доп. образование/Тре Казанский национальный исследовательский университет им. А.Н. Туполева, Казань  
Специальность ИАЭП, Техносферная безопасность (Инженер-эколог)  
Дата От 04-06-2020  
Дата до N/A

Образование

ВУЗ/Доп. образование/Тре КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева  
Специальность Институт Автоматизации и электроприборостроения, Инженерная защита окружающей среды (инженер-эколог)  
Дата От 10-06-2012  
Дата до N/A

## Опыт работы

### Работодатель

Название компании Восток - Запад, ООО

Должность Руководитель отдела региональных продаж HORECA

С Даты 04-06-2024

До даты 04-06-2025

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Развитие продаж в канале HORECA;

Управление продажами и их координация, организация эффективной работы;

Мониторинг рынка, текущей ситуации;

Стратегическое планирование ОП;

Анализ конкурентов;

Управление командой: постановка задач ОП, контроль выполнения, анализ, корректирующие мероприятия;

Выполнение плановых активностей и нормативов компании;

Мониторинг и анализ цен конкурентов;

Контроль отработки задач в CRM, корректировка отдела продаж, поддержка CRM-гигиены;

Проведение собраний, планёрок;

Проведение совместных с менеджерами по продажам визитов

к клиентам, помощь в проведении сложных переговоров и решении конфликтных ситуаций;

Активное привлечение и развитие новых клиентов в канале HoReCa;

Поиск, найм, адаптация, мотивация и обучение отдела продаж (команда 6 человек);

Взаимодействие с другими отделами: закупщики, склад, логисты, водители, маркетинг,

электронная коммерция, it-отдел;

Формирование ассортимента склада, контроль остатков, ротация SKU;

Работа со сложной ПДЗ.

Обеспечил рост маржинальности отдела на 74% в 2024 году по сравнению с 2023 годом.

- Увеличил активную клиентскую базу более чем на 100 новых контрагентов.

- Настроил работу с ключевыми клиентами, подняв их долю в общем обороте до 35-40%.

- Сформировал и обучил команду с нуля (6 человек).

Внедрил систему наставничества и еженедельных планерок.

- Контролирую CRM-гигиену, что позволило повысить прогнозируемость продаж и дисциплину отчетности.

- Обеспечил выполнение ежедневных визитов к клиентам, что дало увеличение АКБ, рост продаж и повышение лояльности действующих клиентов

- Оптимизировал складской ассортимент (SKU), усилив контроль за ротацией и остатками, что сократило риск неликвидов.

#### Работодатель

Название компании ДАЛИМО

Должность Руководитель отдела продаж

С Даты 01-03-2026

До даты 03-06-2026

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Разработка стратегии и планов развития отдела HoReCa

Формирование команды отдела продаж HoReCa

Выполнение плановых показателей и поддержание мотивации

Организация работы по ведению, анализу и систематизации клиентской базы

Контроль состояния дебиторской задолженности клиентов

Составление еженедельных и ежемесячных отчётов

Работодатель

Название компании Восток - Запад, ООО

Должность Региональный менеджер по продажам HORECA

С Даты 03-06-2021

До даты 04-06-2023

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Анализ цен рынка, сбор информации о потенциальных клиентах их потребностей и перспективах развития торговых отношений с ними;  
Активная работа с клиентами: ведение клиента от заявки до отгрузки, формирование предзаказов для ключевых клиентов, презентация новых продуктов, расширение ассортимента, построение лояльных отношений с ЛПР;  
Увеличение АКБ  
Мониторинг и анализ цен конкурентов;  
Согласование ценовой политики для ключевых клиентов;  
Взаимодействие с другими отделами: закупщики, склад, логисты, водители, маркетинг, электронная коммерция, it-отдел;  
Выполнение ежемесячных планов и СЗ;  
Контроль дебиторской задолженности;  
Ведение ежедневной отчетности и документооборота;  
Планирование маршрута и посещение клиентов;  
Решение трудных и конфликтных ситуаций с клиентом.

Работодатель

Название компании Zilantia

Должность Менеджер по продажам

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Работа с существующей базой HORECA, так и расширение клиентской базы путем звонков по телефону и личных встреч, работа с дебиторской задолженностью, обработка входящих звонков, выполнение плана продаж, ведение документооборота.

#### Работодатель

Название компании ДНС Ритейл

Должность универсальный продавец-кассир

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Презентация и продажа товара и услуг на основе выявленных потребностей;  
Расстановка и выставление товара на витрине;  
Помощь коллегам в разгрузке и приёме товара;  
Контроль за актуальностью и наличием ценников;  
Участие в инвентаризации материальных ценностей в магазине.

#### Работодатель

Название компании Media Markt и Saturn

Должность Специалист торгового отдела компьютерной техники

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Презентация и продажа товара и услуг на основе выявленных потребностей;

Расстановка и выставление товара на витрине;  
Помощь коллегам в разгрузке и приёме товара;  
Контроль за актуальностью и наличием ценников;  
Участие в инвентаризации материальных ценностей  
в магазине.

Достижения: постоянное перевыполнение планов.

Работодатель

Название компании ООО Агава

Должность продавец-консультант

С Даты N/A

До даты N/A

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Выкладка товара на полки, консультация клиентов.

## Обо мне

Обо мне/Достижения/ Педантичный, коммуникабельный, замотивированный на качественную и продуктивную

работу. Ответственно отношусь к своей работе, отдаюсь ей на 100%.

Увлекаюсь горным велосипедом, автоспортом, авиацией.

Рекомендации Сеть магазинов цифровой и бытовой техники DNS

Закиров Фанис Фаргатович (Управляющий магазином)

Media Markt и Saturn

Замараев Евгений Васильевич (Руководитель товарного направления)

Сеть магазинов цифровой и бытовой техники DNS

Балабин Максим Юрьевич (Заместитель территориального директора по развитию)

## Язык

Язык

название языка - Русский — Родной

уровень

Язык

название языка -

уровень

Английский — Элементарный