

Personal Information

Специальность Менеджер по продажам

Имя Радик

Фамилия Байдуганов

Пол Мужской

Дата рождения 04-11-1998

Гражданство Россия

Эл. адрес rodionmuhitov@gmail.com

Телефон +7 (930) 698-07-06

Специализация Менеджер по продажам, менеджер по работе с клиентами

Тип занятости Полная занятость

Желаемая зарплата 70000

Профессиональные Английский язык, Навыки продаж, Деловая навыки переписка, Обучение и развитие, Управление продажами, Прямые продажи, Ведение переписки, Ведение клиентской базы, Ведение отчетности, Стрессоустойчивость, B2C продажи, Проектные продажи, Обучение персонала, Управление командой, Планирование продаж, Аналитические способности

Город поиска работы

Город

: N/A

Education

Образование

ВУЗ/Доп.образование/Тре ННК

нинги и Курсы

Специальность Среднее специальное, Технический, КИПиА

Дата От 01-01-2017

Дата до 31-12-2017

Опыт работы

Работодатель

Название компании Розничная сеть МТС

Должность Специалист отдела продаж

С Даты 01-01-2019

До даты 31-12-2019

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Продажа товаров: смартфоны, бытовая техника, а также услуг компании: телеком и банковские продукты. Использование CRM для работы с данными и анализа эффективности продаж.

Работодатель

Название компании Онлайн-школа Тетрика

Должность Менеджер вводного урока

С Даты 01-01-2022

До даты 30-11-2023

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Ведение карточек клиентов в CRM с фиксацией истории взаимодействия. Проведение диагностических уроков по математике в формате презентации. Оценка уровня знаний, мотивация ученика к дальнейшему обучению при необходимости. Консультирование родителей по итогам урока и продажа пакетов занятий.

Работодатель

Название компании Алабуга, ОЭЗ ППТ

Должность Специалист ПДБ

С Даты 01-01-2025

До даты 31-07-2025

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Планирование, формирование и контроль выполнения оперативных задач производственными участками и цехами. Взаимодействие с закупками, снабжением и складом для обеспечения производства оборудованием, материалами и заготовками. Выявление узких мест в производственных процессах и поиск решений для повышения эффективности. Контроль сроков сдачи готовой продукции. Ведение производственной и отчетной документации в электронном документообороте.

Работодатель

Название компании Розничная сеть МТС

Должность Заместитель НОП (Начальник Офиса Продаж)

С Даты 01-12-2019

До даты 28-02-2021

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Продажа товаров и услуг: смартфоны, аксессуары, связь, интернет, ТВ, продукты МТС-Банка. Проведение первичных собеседований и отбор персонала. Адаптация и обучение новых сотрудников: программы, скрипты, отработка навыков на практике. Проведение инвентаризаций и промежуточных аттестаций сотрудников. Замещение руководителя офиса в его отсутствие.

Работодатель

Название компании Академия "Beauty Education #1"

Должность Менеджер отдела продаж

С Даты 01-03-2021

До даты 31-10-2021

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Обработка теплой и горячей клиентской базы после вебинаров и марафонов: входящие и исходящие звонки, переписка. Продажа обучающих курсов начинающим и действующим предпринимателям в beauty-сфере. Ведение полного цикла сделки в CRM от первого контакта до закрытия. Отработка возражений и претензий, разрешение конфликтов с клиентами. Контроль выполнения планов и достижения показателей эффективности продаж.

Работодатель

Название компании Университет искусственного интеллекта

Должность Менеджер отдела продаж

С Даты 01-01-2022

До даты 31-08-2022

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Проведение онлайн-презентаций образовательных продуктов для потенциальных клиентов в Zoom. Ведение клиентов по воронке и закрытие сделок по итогам презентаций. Деловая переписка с клиентами и партнерами. Ведение отчетности в amoCRM, контроль воронки продаж.

Работодатель

Название компании ФЦБ

Должность Специалист ОКК

С Даты 01-08-2025

До даты 28-02-2026

Телефон N/A

Город N/A

Обязанности Аудит входящих и исходящих звонков. Оценка по

чек-листам. Выявление частых ошибок операторов. Обратная связь и коучинг по звонкам. Проверка и контроль заполнения отчетности в таблицах и CRM. Подготовка отчетности по качеству. Участие в калибровках оценок. Расчет общих баллов отдела QA Score.

Обо мне

Обо мне/Достижения/ Менеджер по продажам с опытом работы 5 лет 11 месяцев в продажах, клиентском сервисе, аудите звонков, CRM, отчетности, планировании производственных задач и обучении сотрудников. Опыт: ФЦБ, Алабуга ОЭЗ ППТ, Онлайн-школа Тетрика, Университет искусственного интеллекта, Beauty Education #1, розничная сеть МТС. Готов работать удаленно в Казани, готов к редким командировкам. Английский язык B2, русский родной. Электронный сертификат: System Analysis, 2024.

Язык

Язык

название языка - Русский — Родной
уровень

Язык

название языка - Английский — B2 — Средне-продвинутый
уровень