

Ошроева Данита Руслановна - Руководитель отдела продаж

Дата создания: 22.10.2025

Основная информация

Женщина

19.02.1992 (34 года)

г. Москва

Телефон: [+7 \(928\) 708-54-64](tel:+7(928)708-54-64)

E-mail: danita.oshroeva@yandex.ru

К переезду готов

Должность и доход

Желаемый доход: Не заполнено

Тип занятости: Полная занятость

Готовность к командировкам: Да

Готов работать как самозанятый: Да

Образование

Образование: Среднее профессиональное образование

Учебное заведение: Колледж информационных технологий и экономики

Факультет: Экономический

Специальность: Бухгалтер

Дата окончания: Колледж информационных технологий и экономики

Дата окончания: Очная

Образование: Высшее

Учебное заведение: Пятигорский государственный лингвистический университет

Факультет: Переводоведения и многоязычия

Специальность: Лингвист-переводчик

Дата окончания: Пятигорский государственный лингвистический университет

Дата окончания: Очная

Опыт работы

Организация: Skyeng

Должность: Методист вводного урока

Период работы: 2018-01-22 - 2019-07-15

Должностные обязанности: — Проведение продающих вводных уроков. — Создание типовых возражений клиентов с ответами. — Разработка тренировочных кейсов для отработки техник продаж. — Ведение регулярных обучающих вебинаров (15+ проведенных сессий).

Организация: Skyeng

Должность: Руководитель группы продаж

Период работы: 2019-08-19 - 2021-06-22

Должностные обязанности: — Полный цикл управления продажами: от найма до ежедневного контроля KPI. — Внедрение системы геймификации, повысившей продуктивность команды на 20%. — Проведение еженедельных performance-разборов с индивидуальными планами развития.

Организация: Educate Online

Должность: Руководитель отдела продаж

Период работы: 2021-09-13 - 2022-10-24

Должностные обязанности: — Управление отделом продаж (12 человек): подбор, обучение, управление, постановка KPI. — Разработка и оптимизация скриптов продаж, снизившая количество возражений на 15%. — Анализ эффективности рекламных каналов совместно с маркетингом.

Организация: Refocus Limited

Должность: Руководитель отдела продаж

Период работы: 2022-11-14 - 2023-10-22

Должностные обязанности: — Управление командой 10+ человек: найм, собеседования, обучение, мотивация. — Анализ данных продаж, отчетность для руководства. — Тестирование продукта на рынке Индонезии.

Организация: Futurum Academy

Должность: Руководитель отдела продаж

Период работы: 2023-12-04 - 2025-08-11

Должностные обязанности: — Полностью переработала скрипты продаж и систему контроля качества звонков. — Внедрила автоматизированную аналитику (интеграция CRM + мессенджеры). — Обновила воронку продаж с ключевыми этапами customer journey.

Дополнительная информация

Языки:

- Английский: Уровень C1 — продвинутый, или Advanced

Медицинская книжка: Не заполнено

Водительские права категории: Не заполнено

Дополнительная информация: Не заполнено