

Щинников Алексей Владимирович - менеджер, руководитель отдела продаж, коммерческий директор

Дата создания: 15.11.2024

Основная информация

Мужчина

16.03.1986 (40 года)

г. Москва

Телефон: [+7 \(983\) 522-80-52](tel:+7(983)522-80-52)

E-mail: oldanonekompany@gmail.com

Должность и доход

Желаемый доход: 250 000 руб

Тип занятости: Возможно оформление по ГПХ (услуги, подряд, ИП, самозанятые) или
совместительству, Полная занятость, Частичная занятость

Готовность к командировкам: Нет

Готов работать как самозанятый: Да

Образование

Образование: Среднее профессиональное образование

Учебное заведение: Омский Областной медицинский колледж

Факультет: Сестринское дело

Специальность: Медбрат

Дата окончания: Омский Областной медицинский колледж

Дата окончания: Очная

Образование: Высшее

Учебное заведение: Сибирский государственный университет физической культуры и
спорта, Омск

Факультет: ТРИР туризма рекреации и реабилитации

Специальность: Специалист по АФК

Дата окончания: Сибирский государственный университет физической культуры и спорта, Омск

Дата окончания: Очная

Образование: Высшее

Учебное заведение: Омский государственный университет им ФМ Достоевского

Факультет: Управление развитием бизнеса

Специальность: Управление развитием бизнеса

Дата окончания: Омский государственный университет им ФМ Достоевского

Дата окончания: Очная

Опыт работы

Организация: НО НПФ Лукойл-Гарант

Должность: Специалист по продаже финансовых продуктов

Период работы: 2012-05-02 - 2014-02-28

Должностные обязанности: • Проведение презентаций для руководства и работников предприятий (за время работы проведено около тысячи) • Организация встреч, переговоры с первыми лицами компаний • Выполнение личного плана продаж. • Предоставление отчетности. • Оформление документации

Организация: ООО Профит

Должность: Руководитель отдела продаж

Период работы: 2014-04-01 - 2014-09-15

Должностные обязанности: Планирование и контроль выполнения отделом плана продаж. • Выполнение личного плана продаж. • Постановка задач и контроль их выполнения. • Анализ эффективности работы отдела, отслеживание выполнения «воронки продаж».

Организация: ООО Навигационные системы-Сервис

Должность: Специалист коммерческого отдела

Период работы: 2014-09-15 - 2015-02-15

Должностные обязанности: • Проведение переговоров с лицами принимающими решение, первыми лицами компаний • Продажи B2B, оптовые продажи • Выполнение личного плана продаж • Подготовка документации для проведения аукционов • Предоставление отчетности

Организация: ООО НПФ Материя Медика Холдинг

Должность: Медицинский представитель

Период работы: 2015-03-15 - 2017-03-15

Должностные обязанности: Продвижение продукции компании с целью увеличения продаж на вверенной территории, ввод новых позиций (ежедневно 12 визитов к врачам и 2 в аптеки) Ведение, поддержание и развитие клиентской базы по врачам и аптекам

Организация: ООО МК-Вита

Должность: Региональный менеджер

Период работы: 2017-07-15 - 2019-12-15

Должностные обязанности: Продажа медицинского оборудования гос. и частным учреждениям, холодные звонки, встречи с клиентами, участие в торгах, проведение переговоров с первыми лицами учреждений и поставщиками, развитие бренда

Организация: ООО РТК Дельфин

Должность: Генеральный директор

Период работы: 2019-01-17 - 2023-05-15

Должностные обязанности: Управление компанией.

Организация: ООО "Стопбанкрот"

Должность: Менеджер прямых продаж

Период работы: 2024-07-01 - 2024-08-30

Должностные обязанности: Выполнение плана продаж (B2C), отчётность, переговоры с физлицами, продажа услуги банкротство.

Организация: ООО "Инмар"

Должность: Менеджер по продажам/РОП

Период работы: 2024-09-02 - 2024-11-01

Должностные обязанности: Организация системы продаж, внедрение, настройка, контроль АмоСРМ, анализ работы менеджера, поиск поставщиков, личные продажи.

Дополнительная информация

Языки: Не заполнено

Медицинская книжка: Не заполнено

Водительские права категории: В

Дополнительная информация: 2016 Омский государственный университет им ФМ

Достоевского Мастерство и технологии эффективных коммуникаций Мастерство и технологии эффективных коммуникаций