



Анисимов Илья

Жить с принципами и всецело их придерживаться - дело верное.
Один из них - "Главное - желание" @.



ПЕРСОНАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Желание работать и зарабатывать стимулирует меня к личностному и профессиональному росту. Целеустремленность и креативность помогают в достижении целей. Отсутствие вредных привычек и здоровый образ жизни - моя сильная сторона. Умение работать в коллективе и способность найти подход к каждому - мои лидерские качества. Я исполнительен, усидчив и имею высокую стрессоустойчивость.

Усваиваю большой объем информации, безотлагателен и отзывчив. Имею грамотную речь, инициативен и легко обучаем.



ДОСТИЖЕНИЯ



Рекомендации

2014 - 2015 Отзыв-характеристика и рекомендательное письмо от руководителя регионального отделения.



Конкурсы

2009 - 2010 Победитель «Мастер дистанционных курсов», «НПФ Благополучие».



Тренинги

2008 - 2009 Сертификат «Тренинг: Практика продаж»; участник тренинга «SPIN-продажи».



ОБРАЗОВАНИЕ



Мурманский Государственный Технический Университет

2002 - 2007 Экономический, Менеджмент организации, Менеджер



Мурманский Государственный Технический Университет

2001 - 2002 Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем, Программист



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ



ПАО «Мегафон». Эксперт мобильных технологий.

2016 - 2016 Помощь клиентам в приобщении к современному миру высокотехнологичных устройств. Настройка мобильного оборудования. Продажа операторского оборудования и услуг.



ООО «Спортмастер». Начальник отдела.

2015 - 2016 Организация торгового процесса в зале. Управление персоналом (обучение, адаптация). Разрешение конфликтных ситуаций. Участие в приемке товара и переоценке. Мерчандайзинг магазина в соответствии со стандартами компании. Контроль кассовой дисциплины, в том числе инкассации и инвентаризации. Замещение директора магазина.



ЗАО «Финотдел», Персональный менеджер

2014 - 2015 Поиск потенциальных клиентов, работа с клиентской базой, осуществление «холодных» звонков, выезд к клиенту для презентации услуг, проведение фин. анализа, промо-акций, оформление сделок выдачи займов.



ЗАО «Русская Телефонная Компания», Начальник офиса продаж

2010 - 2011 Контроль, обучение, мотивация и координация сотрудников офиса/рецепшена. Обеспечение работы офиса: выполнение плановых показателей продаж (KPI) и MSI, проведение инвентаризаций и инкассаций, организация обслуживания клиентов, составление графиков работы/отпусков сотрудников, осуществление анализа спроса на продукцию, ведение отчетности и сопроводительной документации, разрешение конфликтных/спорных



ОАО «МТС», ВСОКИП (ведущий спец. обеспечения качества и инф. поддержки)

2007 - 2010 Обучение и контроль работы сотрудников эксклюзивных салонов (ЭС) дилеров и собственных салонов-магазинов (СМ); проведение аудиторских проверок ЭС; адаптация раздаточного материала и рассылка новостей компании; решение технических вопросов абонентов. Ведение отчетности и документации.



МГТУ, техник ВЗФ (Вечерне-Зачочный Факультет)

2003 - 2011 Обеспечение работы сайта ВЗФ: его наполняемости и актуальности. Перевод бумажных носителей в электронный вид. Установка, настройка оборудования факультета. Внесение идей в работу факультета.

ЗНАНИЕ ЯЗЫКОВ

Русский

Английский

УРОВЕНЬ ПОДГОТОВКИ

Продажи

Менеджмент

КОНТАКТЫ

г. Мурманск, ул. Гвардейская
 ME@LUN.IN
 +7 (911) 333-96-33