**Резюме**

на должность торгового представителя зарубежной компании

## Иванов Иван Иванович

Дата рождения: 25.11.1980

Город: Москва

Семейное положение: женат

Адрес проживания: г. Москва, ул. Зеленая, д.87 кв.199

Моб. телефон: +7 (999) 123 45 67

E-mail: ivanivanov[@gmail.com](mailto:ivanivanovich@gmail.com)

График работы: любой

Cтаж работы торговым представителем: 20 лет.

Желаемая зарплата: от 70 000 руб. в месяц

### Образование

1997 г. - 2002 г. - Санкт-Петербургский государственный экономический университет

, Факультет бизнеса, таможенного дела и экономической безопасности, кафедра “ торговое дело”;

2003 г. - 2004 г. - Курсы по технологии уверенных продаж, Учебный центр ”Вперед к знаниям”.

### Опыт работы

2005 г.- 2010 г. - торговый представитель отдела зарубежной недвижимости ведущей итальянской группы Gabetti Group .

- Управление продажами зарубежной недвижимости РФ клиентам;

- Проведение полного цикла операций по подписанию коммерческих соглашений;

- Разработка договорной базы;

- Проведение встреч и переговоров с представителями иностранных финансовых институтов;

- Привлечение новых клиентов и обслуживание имеющейся базы;

- Продвижение бренда и услуг компании, масштабирование бизнеса, решение всех текущих организационных "проблемных" вопросов, подготовка отчетности..

Достижения:

- развил и увеличил клиентскую базу;

- заключил более 100 договоров с новыми клиентами;

- обучил новых сотрудников.

2010 г.- - по настоящее время - торговый представитель "International Higher School of Brand Management and Marketing - IHSBM", г. Москва.

- Обработка входящих и исходящих звонков;

- Общение с клиентами через электронную почту и мессенджеры;

- Анализ потребностей потенциальных клиентов;

- Проведение сделки, а именно продажа услуги и дальнейший контроль оказания данной услуги;

- Оформление всего перечня сопроводительной документации.

Достижения:

- Ежемесячное выполнение целей по объему продаж более чем на 100 %;

- Проведение abc-анализа продаж;

- Владение навыками SMM- продвижения;

- Закрытие плана.

### Профессиональные качества

- Навыки общения с клиентами;

- Умение организовать рабочий процесс и трудовую дисциплину;

- Умение вести переговоры, строить долгосрочные отношения с клиентами;

- Навыки решения конфликтных ситуаций;

- Знание делового этикета;

- Соблюдение строгой конфиденциальности;

- Работа в ненормированном и сверхурочном режиме;

- Умение работать с большим объемом информации;

- Использование и применение на практике всевозможных маркетинговых инструментов;

- Знание основных офисных программ и уверенный пользователь ПК;

- Умение справляться с большим объемом работы.

### Личные качества

- дисциплинированность;

- грамотная речь;

- организаторские способности;

- умение находить общий язык с клиентами;

- стрессоустойчивость;

- неконфликтность;

- внимательность;

- аккуратность;

- исполнительность;

- аналитический склад ума;

- пунктуальность.

### Дополнительные сведения

- Свободное владение английским и немецким языками;

- Отсутствие вредных привычек;

- Готов к командировкам;

- Наличие водительских прав и собственного автомобиля.

Рекомендации : Петров Петр Петрович, генеральный директор "International Higher School of Brand Management and Marketing - IHSBM", г. Москва, т. +7 (999) 5675432