

Гніденко Роман

Менеджер з продажу з 8+ роками досвіду у продажах побутової техніки, електроніки та віконних рішень. Сильний досвід у консультаційних продажах, high-volume клієнтському сервісі, виконанні KPI, роботі з 1С, Excel, касою та документацією.
Щоденно обробляв 60+ звернень клієнтів, стабільно виконував і перевиконував плани продажів: дрібна побутова техніка - 100-150 тис. грн на місяць, велика побутова техніка - 200-250 тис. грн на місяць. Орієнтований на результат, повторні продажі, якісну консультацію та довгострокову лояльність клієнтів.

ДОСВІД

МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ

Магазин техніки «Фаворит», ФОП Луговцов О.М.

11.2017 - 05.2025

- Обробляв 60+ звернень клієнтів щодня: консультації в магазині, телефонні звернення, уточнення щодо наявності, характеристик, цін та умов покупки.
- Стабільно виконував місячні KPI з виручки, кількості продажів, конверсії звернень у покупки та якості клієнтського сервісу.
- Перевиконував план з дрібної побутової техніки: 100-150 тис. грн на місяць, середнє перевиконання 30%+, у пікові періоди - до 50%.
- Перевиконував план з великої побутової техніки: 200-250 тис. грн на місяць, перевиконання 15-20%.
- Підтримував 40%+ повторних клієнтів та рекомендацій завдяки якісній консультації, довірі та післяпродажній комунікації.
- Підвищував середній чек через крос-сейл, апсейл, підбір аксесуарів та комплексні рекомендації під потреби клієнта.
- Працював з 1С, CRM, Excel, касою, накладними, замовленнями, залишками товару та коректністю товарної інформації.

ІНФО

Локація: Україна

Телефон: +380990867183

Email:

undeadmature@gmail.com

МОВИ

Українська
●●●●● **рідна**

Російська
●●●●● **вільно**

Англійська
●●●●○ **B2 Strong**

НАВИЧКИ

- KPI-продажі
- Консультаційні продажі
- 60+ звернень на день
- Робота із запереченнями
- Крос-сейл та апсейл
- Утримання клієнтів
- Продаж побутової техніки
- Каса та документи

ІНСТРУМЕНТИ

- 1С
- CRM
- Excel
- Каса
- Накладні
- Облік товару

ДОСВІД

МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ

Компанія-дистриб'ютор вікон, ФОП Вольченко О.В.

09.2016 - 04.2017

- Консультував клієнтів щодо вибору віконних рішень, комплектацій, профілів, фурнітури, цін, строків виготовлення, доставки та монтажу.
- Обробляв вхідні звернення і переводив їх у замовлення через уточнення потреб, презентацію переваг продукту та аргументацію цінності.
- Виконував індивідуальні KPI за кількістю опрацьованих звернень, якістю консультацій та завершеними продажами.
- Працював із запереченнями щодо ціни, строків виготовлення, монтажу та пропозицій конкурентів.
- Супроводжував клієнта від первинної консультації до підготовки замовлення та передачі в роботу.

КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ

- 8+ років у B2B та B2C продажах, тендерних закупівель.
- 60+ клієнтських звернень щодня без втрати якості консультації та фокусу на продажі.
- 30%+ середнього перевиконання плану з дрібної побутової техніки; до 50% у пікові періоди.
- 15-20% перевиконання плану з великої побутової техніки при плані 200-250 тис. грн на місяць.
- 40%+ повторних клієнтів та рекомендацій завдяки сервісу, експертності та довірі.

ОСВІТА

ГЛУХІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ОЛЕКСАНДРА ДОВЖЕНКА

2011 - 2016
Практична психологія
Спеціаліст (магістр)