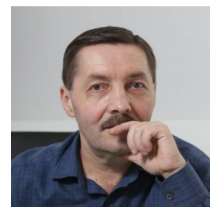


Резюме специалиста
Желаемая должность: менеджер по продажам

Кочергин Дмитрий Юрьевич
Дата рождения 30 октября 1965 г.



Образование: высшее. Закончил Ташкентское Высшее Танковое Командное Училище в 1986 г.
Специальность: инженер по эксплуатации техники.
Дополнительно: курсы маркетинга, технологии продаж, психологии бизнеса и др.

Опыт работы:

03.2010 по настоящее время сотрудничаю с некоторыми компаниями на условиях проектной работы по аутсорсингу продаж, тренингам по продажам, построению (реорганизации) отдела продаж.

Достижения: реализовал большое количество проектов по аутсорсингу продаж, провел тренинги более, чем в 45 компаниях, реорганизовал и создал «с нуля» 6 отделов продаж.

08.2007 - 03.2010 ООО «ТОП» - менеджер региональных оптовых продаж посуды. Активный поиск новых клиентов.

Достижения – привлечение новых стратегических клиентов компании, продажа отдельных видов мало ходовой продукции на неожиданно большие объемы (продажа мачете с «эксклюзивно-мягкими» для компании условиями оплаты).

Причина увольнения- отсутствие карьерного роста (предполагалась стабильно ровная работа в компании без возможности личного финансового и профессионального роста).

02.2006 - 07.2007 – строительная компания ООО «ИСК «БИРС».

Фактический адрес В.О. Большой проспект, 103. Выставочный коттеджный поселок в Ленэкспо, коттедж № 20.

Должность – менеджер проекта.

Обязанности: продажа коттеджей

Достижения: получение заказов на строительство 1-й базы отдыха, 1-го коттеджного поселка, 8-ми отдельностоящих коттеджей «под ключ» за 6 месяцев с момента открытия, привлечение соэкспонентов по каминам, дымоходам, окнам, лестницам, дверям, отоплению и другим темам, связанным со строительством дома «под ключ».

Причина увольнения- несоизмеримо малый рост оплаты труда относительно роста привлеченных заказов, нарушения со стороны руководителей в технологии строительства и недостаточно чуткое отношение к пожеланиям клиентов.

05.2005 – 10.2005 – ООО «Группа ЮГ» Фактический адрес В.О. Большой проспект, 103. Выставочный коттеджный поселок в Ленэкспо, коттедж № 17.

Должность – менеджер.

Обязанности: продажа отопительных систем «СТС» (Швеция).

Достижения – продажа отопительных систем с превышением плана, развитие дилерской сети по городу и регионам для продажи отопительных систем «СТС» (Швеция).

Причина увольнения- желание продавать коттеджи под ключ вместе с отоплением и другими системами.

01.2000 – 10.2004 – ООО «РКЦ «Балтик». Фактический адрес: пр. Энергетиков 22

Должность – менеджер региональных продаж.

Обязанности: продажа канцтоваров в регионы, проведение тренингов по технологии продаж с менеджерами региональных партнеров.

Достижения - увеличение объема продаж за 2 года работы с 5 до 300 тысяч долларов в месяц, развитие дилерской сети в «сложных» регионах.

Причина увольнения- отсутствие следующей ступени продвижения по карьерной лестнице в штатном расписании компании.

Увлечения: продажи, психология, инновации.

По характеру выдержан, общителен, инициативен, энергичен, настойчив, прагматичен.

К решению рабочих задач стараюсь найти нестандартные подходы. Способен и люблю достигать сложные поставленные цели.

Собираю, анализирую и внедряю положительный опыт каждого предыдущего проекта в следующий.

Написал и издал книгу [«Как я был менеджером по продажам»](#) (ISBN 978-5-98747-020-6)

Адрес постоянной прописки и проживания: С-Пб, ул. М. Тухачевского

Сайт <https://salesoutsourcing.ru/> e-mail: 8792547@mail.ru Тел. +7 965 772 4943