






# МИКОЛА ЛИТВИН

## Особисті дані

-  **Адреса**  
вул. Шкільна, 18  
21012 Вінниця
-  **Номер телефону**  
+38 063 170-62-14
-  **Email**  
obrazets@cvmaker.ru
-  **Дата народження**  
24-09-1987
-  **Веб-сайт**  
www.lytvyn-sales.ua




## Навички

- B2B продажі** ● ● ● ● ●
- B2C продажі** ● ● ● ● ●
- FMCG** ● ● ● ● ●

## Мови

- Англійська** ● ● ● ● ●
- Іспанська** ● ● ● ● ●
- Українська** ● ● ● ● ●

## Інтереси

-  Фотографія
-  Плавання
-  Благодійність

Я працюю у сфері продажів професійної продукції більше 7 років. Маю досвід роботи з ключовими особами компаній, досвід ведення переговорів та укладання великих контрактів. Вмію орієнтуватися на потреби клієнта, вибудовувати ефективну мережу контактів. У мене є власна актуальна клієнтська база. Прагну до професійного росту і досягнення високих показників роботи.

## Досвід роботи

**Менеджер з продажів** бер 2013 - теп. час  
ЕкоДім, Вінниця

- Активні продажі продукції компанії юридичним особам
- Презентації, переговори, укладання договорів, контроль поставок
- Підготовка комерційних пропозицій та презентацій
- Участь у виставках

**Менеджер по роботі з клієнтами (колл-центр)** лис 2010 - лют 2013  
Premium Call, Вінниця

- Пошук та залучення нових клієнтів
- Продаж товарів за скриптом; презентація та консультація щодо продукту
- Заповнення картки клієнта в CRM-системі

## Освіта і кваліфікації

**Бакалавр** вер 2006 - чер 2010  
Хмельницький національний університет, Хмельницький  
Спеціальність "Менеджмент" (заочно)

## Курси

**Експрес-курс із тайм-менеджменту** чер 2015 - чер 2015  
Udemy

**Ефективні продажі** лип 2010 - жов 2010  
Київський учбовий центр "Курсор"

## Досягнення

- Збільшив прибуток компанії на 30% за рахунок створення і реалізації програми лояльності клієнтів.
- Розробив новий метод залучення клієнтів, що дозволило збільшити клієнтську базу на 25%.
- Обробляв 90-100 вхідних заявок на день. Успішно вирішував 97% проблем, що виникали.
- Залучив 10 великих клієнтів. Зростання продажів серед ключових клієнтів склало 35%.
- Отримав нагороду в номінації "Кращий менеджер з продажів" на Всеукраїнському конкурсі "Лідери продажів 2019".

## Рекомендації

Рекомендації надаються за запитом.