

CV

ФИО: Арина Витальевна Макарова

15.09.2000 (24 года)

Контакты: arinabelokon110@gmail.com

| LinkedIn: Arina Makarova

| +77076102908

Краткое резюме: Я являюсь высоко мотивированным профессионалом в сфере продаж с опытом работы более 6 лет в разработке и реализации успешных стратегий продаж. Опыт работы с клиентами как крупного, так и малого уровня, а также управление отделом продаж. Подтверждённая история повышения узнаваемости бренда и роста продаж в различных отраслях. Я стремлюсь применить свои навыки в качестве менеджера по развитию бизнеса / менеджера по продажам для повышения прибыльности вашей компании.

Ключевые навыки: Коммуникация, CRM, аналитика, продажи, быстрая обучаемость, инициативность, умение работать в команде.

Опыт работы:

BizDev

Zapusk Agency

05.2024 - настоящее время

Исследовательское агентство. Работала на позиции BizDev. Продавала услуги компании и заключала договоры с крупными федеральными компаниями. Вела коммуникации с партнерами, а так же со смежными отделами.

Менеджер по развитию партнерского бизнеса

Gmoji

10.2022-05.2024

Занималась продажами и развитием партнерских отношений с крупными компаниями на рынке Казахстана - банками и страховыми компаниями. В период моей работы компания получила прибыль в размере 30.000\$.

Менеджер по развитию бизнеса

Chocofamily.kz

10.2021-10.2022

Крупнейшая IT компания в Казахстане. Привлекала партнёров на платформу, вела переговоры и заключала соглашения с партнёрами из сферы развлечений. Достигала и превышала месячные планы на 10-25%.

Руководитель отдела продаж

Sante Group

08.2020-10.2021

Обязанности включали управление командой (5 подчинённых): обучение, контроль, мотивация и выполнение плана продаж. Также работала непосредственно с крупными компаниями: Magnum Cash&Carry, Flip.kz, Arbuz.kz, Cosmart и др. Переговоры, заключение контрактов, контроль отгрузок и полное сопровождение работы с крупными торговыми площадками.

Менеджер по продажам и помощник специалиста по госзакупкам

Торговая компания QazContract

05.2017-07.2020

Вела переговоры с поставщиками товаров, занималась учетной документацией, приобретала навыки продаж и развития системы для компании.

Образование:

Бакалавр по бухгалтерскому учету и аудиту

Технологический университет Алматы | Казахстан | Алматы 2018-2022 гг.

Квалификации: Отличные коммуникативные навыки, продажи, быстрая обучаемость, Навыки управления продажами. Способность работать как самостоятельно, так и в команде Умение строить и поддерживать крепкие отношения с клиентами.

Языки:

Русский - родной

Английский - средний уровень (B1)

Немецкий - элементарный

Компьютерные навыки: Уверенное владение продуктами Microsoft (PowerPoint, Excel, Word, Teams), AMOCRM, Bitrix, AI.

Arina Vitalievna Makarova

Contacts:

arinabelokon110@gmail.com | LinkedIn: Arina Makarova | +77076102908 | Remote

Summary:

Highly motivated sales professional with 6+ years of experience in developing and implementing successful sales strategies. Experience in sales for large and small checks and managing the sales department. Proven track record of increasing brand awareness and driving sales growth across various industries. Looking to utilize my existing skills set as BDM/Sales Manager to increase company profitability at your company.

Key skills:

Communication, CRM, Analytics, Sales, Accounting, Learnability, Can-do attitude, Collaboration.

Experience:

Integratly.AI

01.2024 - Current Time

IT product based on AI. Worked with large developers in Bali, Turkey, Dubai and Georgia. Sold an AI-based marketing product that allowed for lead generation and qualification. There is an excellent understanding of the real estate market and key indicators in these countries. She worked with such developers as AlexVillas, BigBaliGroup, Bali Invest Club.

Partnership Business Development Manager

Gmoji

10.2022-01.2024

I was involved in sales and development of partnerships with large companies in the Kazakhstan market - banks and insurance companies. During its operation, the company received a profit of 15,000,000 tenge.

Partnership Business Development Manager

Chocofamily.kz

10.2021-10.2022

I was involved in attracting partners to the platform, conducting negotiations and concluding agreements with partners from the entertainment industry. Fulfilled monthly and exceeded plan by 10-25%

Sales Supervisor

Sante group

08.2020-10.2021

Responsibilities included managing a team (subordinate to 5 people): training, supervision, motivation and implementation of the sales plan. In addition, I worked directly with large companies: Magnum Cash&Carry, Flip.kz, Arbuz.kz, Cosmart etc. Negotiations, conclusion of contracts, control of shipments and full supervision of work with large marketplaces.

Sales Manager and Assistant Public Procurement Specialist

QazContract Trade Company

05.2017-07.2020

I negotiated with suppliers of goods, handled accounting documentation, acquired sales and system development skills for the company.

Education

Bachelor of Accounting and Auditing

Almaty Technological University | Kazakhstan | Almaty

2018-2022

Qualifications:

Excellent communication and customer service skills

Sales experience

Ability to provide training and support to customers

Sales management skills and experience

Ability to work independently and as part of a team

Ability to build and maintain strong customer relationships

Languages:

Russian - First Language

English - Intermediate (B1)

German - Elementary

Computer skills:

Proficient in Microsoft Products (PowerPoint, Excel, Word, Teams), AMOCRM, Bitrix, AI.