**Образец резюме руководителя отдела продаж**

**Содержание**

1. **Как составить резюме руководителя отдела продаж**
2. **Образец резюме директора по продажам**
3. **Скачать**

Скачайте или ознакомьтесь с образцом резюме директора по продажам –это поможет вам составить резюме, которое сможет заинтересовать любого работодателя.

Также рекомендуем ознакомиться с примерами резюме похожих профессий:

* директора магазина;
* технического директора;
* руководителя;
* коммерческого директора;
* генерального директора.

**Как составить резюме руководителя отдела продаж**

При составлении резюме на вышеупомянутую должность уделите внимание опыту работы, полученным знаниям и навыкам.

**Образец резюме директора по продажам**

Куценко Анатолий Олегович

Дата рождения: 07.05.1981 г.

Адрес проживания: г. Санкт-Петербург, ул. Малая, 83, кв. 131

моб.: (921) 323-61-16

e-mail: kucenko\_a@yandex.ru

**Цель:** соискание должности руководителя отдела продаж.

**Опыт работы:** август 2009 г. – декабрь 2014 г. – начальник отдела продаж, ООО «КС-Строй» (строительство многоквартирных домов), г. Санкт-Петербург.

**Функциональные обязанности:**

* контроль задолженностей;
* формирование и контроль бюджета;
* ведение документации;
* работа с постоянными клиентами;
* набор и обучение молодых специалистов;
* заключение контрактов.

В подчинении –16 человек.

**Достижения:**

* увеличил количество постоянных клиентов в 2 раза за период работы;
* увеличил доход компании в 3 раза за период работы.

сентябрь 2003 г. – июнь 2009 г. – торговый представитель, ООО «Клевер» (оптовая продажа сварочныхматериалов и оборудования), г. Санкт-Петербург.

**Функциональные обязанности:**

* поиск новых клиентов и работа с предыдущими заказчиками;
* консультированиеклиентов;
* заключение договоров;
* работа со счетами;
* проведение переговоров.

**Достижения:**

* привёл в компанию 25 постоянных клиентов за период работы.

**Образование:**1998-2003 гг., Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ), экономическийфакультет, специальность «Менеджмент организации», диплом специалиста.

**Дополнительное образование:**

* июль 2013 г., тренинг «Основы высокоэффективного управления» в бизнес-школе «Глобус»;
* август 2009 г., тренинг «Продажи 2.0» в центре бизнес-центре «БМ».

**Профессиональные навыки:** опытный пользователь ПК.Высокий уровень владения китайским, украинскими английским языками.Умение анализировать и прогнозировать.Опыт делового общения и управления людьми.

**Личные качества:**лидерство, коммуникабельность, целеустремленность, стрессоустойчивость, ответственность, ориентированность на высокий результат.

Рекомендации предоставляются по необходимости.

**Скачать**