



САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ · СОБЕСЕДОВАНИЕ

Александр Смирнов

Кандидат на позицию «Руководитель отдела продаж». 8 лет в продажах, из них 3 года — в управлении группой.

АВТОР

Александр Смирнов

РОЛЬ

Руководитель группы продаж

АУДИТОРИЯ

Для нанимающего руководителя и HR

ПОЧЕМУ Я ЗДЕСЬ

Эта компания и эта роль — точка роста для меня и для отдела

Меня привлекает продукт и стадия масштабирования: компания растёт, и отдел продаж становится ключевым драйвером. Я вижу, что управление сейчас во многом ручное, а CRM не используется как система. Мой вклад — выстроить планирование, контроль и обучение, чтобы план перевыполнялся стабильно, а не по воле случая.

- ◆ Готов взять на себя построение системы продаж с первого месяца.



— КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ

От менеджера до руководителя группы

2018



Менеджер по продажам

Вышел в топ-3 по итогам года, освоил полный цикл продаж

2021



Старший менеджер

Наставничество для 2 новичков, рост до 120% плана

2023



Руководитель группы

Команда 6 человек, план 10 млн ₽/мес, полная ответственность за результат

Чем я управляю сегодня

6

6 человек

менеджеры по продажам

10 млн ₽

10 млн ₽/мес

план группы в месяц

B2B

B2B-решения

корпоративные продажи

Средний

Средний бизнес

сегмент B2B

70%

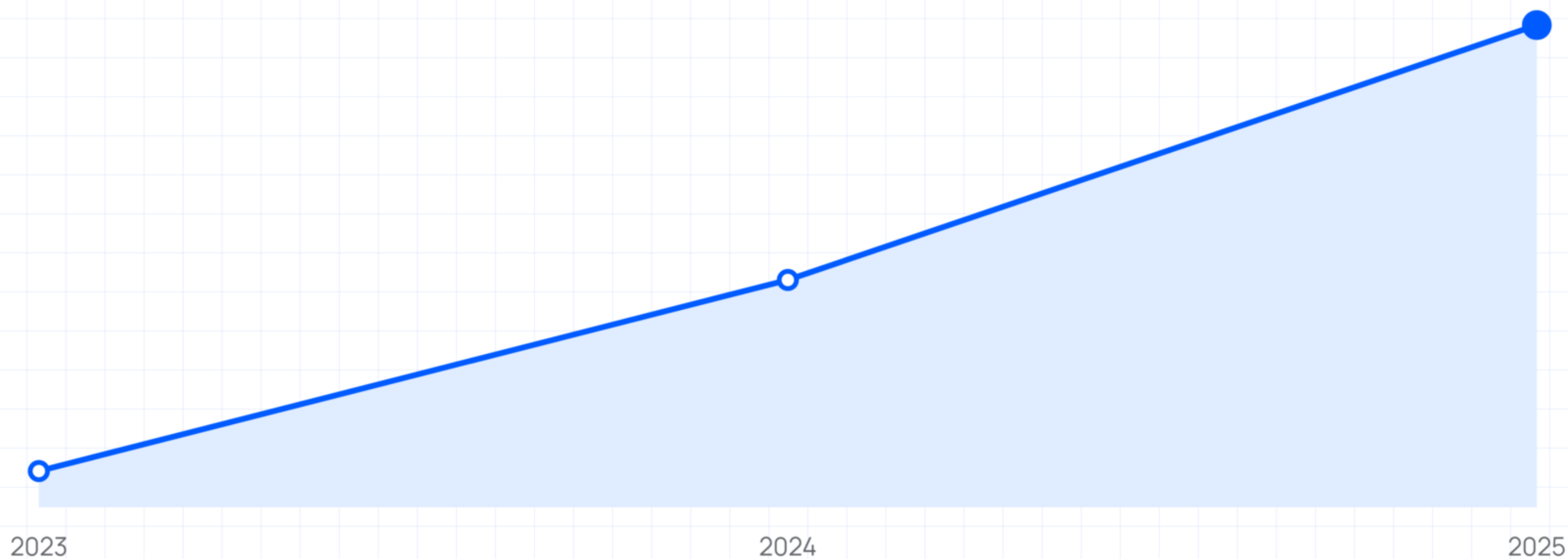
70%

доля повторных сделок

Управляю полным циклом: от плана до повторных продаж

Результаты группы: выручка и выполнение плана

Выручка группы, млн ₽ — 2023–2025



Выручка выросла на 37% за три года, план перевыполнен в 2025-м

ДО

Как работала воронка в 2024 году

- 100 лидов → 20 сделок, конверсия 20%, выручка 110 млн ₽
- Сделки закрывались хаотично, без этапов и прогноза
- Менеджеры не видели свои показатели



ПОСЛЕ

Как изменилась работа с воронкой

- + 90 лидов → 27 сделок, конверсия 30%, выручка 130 млн ₽
- + Внедрил этапы воронки и регулярные разборы сделок
- + Каждый видит конверсию и план в CRM — прозрачно

Как я строю работу отдела: 5 элементов

01

Планирование

Квартальные и месячные планы по каждому менеджеру, декомпозиция до недельных задач

02

Воронка и CRM

Единая воронка в CRM, контроль этапов и конверсии, регулярная чистка от стухших сделок

03

Разборы сделок

Еженедельные разборы по каждой сделке: этап, проблемы, следующие шаги

04

Обучение новичков

Структурная программа ввода: скрипты, продукт, работа с возражениями, наставничество

05

Мотивация

Прозрачная схема KPI и бонусов, публичное признание лучших, здоровая конкуренция

Управленческая ошибка: что я из неё вынес

- ◆ **Ошибка: тянул с решением по неэффективному сотруднику** Долго сохранял сотрудника с низкой конверсией, надеясь на улучшение, что стоило 2 месяцев падения конверсии.
- ◆ **Урок: решения по людям — на основе цифр** Принимаю кадровые решения на основе регулярной диагностики и данных, а не ожиданий.

— ПЛАН НА 90 ДНЕЙ

Первые 90 дней в новой роли

1–30 день

СЕЙЧАС

Аудит и погружение: знакомство с командой, CRM и процессами

карта текущих проблем

31–60 день

ПЛАН

Быстрые улучшения: настройка воронки и скриптов

+5 п.п. к конверсии

61–90 день

ПЛАН

Закрепление системы: план на квартал, прогноз и обучение команды

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Готов обсудить детали

У меня три вопроса к вам, чтобы точнее понять ожидания от роли. И короткий ответ, когда я готов приступить.

Контакты — в резюме

Готов приступить через 2 недели

Три вопроса к вам



СКАНИРУЙТЕ — ПРИМЕР СОБРАН В
«СЛАЙДЕ»