

АЛОҚА

sardor.alimov@example.com
+998 90 000 00 00
Тошкент, Юнусобод тумани
1993-04-17

ТЕХНИК КЎНИКМАЛАР

CRM (Bitrix24
амоЦРМ)
Excel (пивот
филтр)
1С
тижорат таклифи тайёрлаш
шартнома билан ишлаш
сотув воронкаси таҳлили
совуқ қўнғироқ скриптлари
дебиторлик назорати

ЮМШОҚ КЎНИКМАЛАР

Музокара олиб бориш
натижага йўналтирилганлик
рад жавобига чидамлик
жамоада ишлаш
вақтни режалаштириш

ТИЛЛАР

Ўзбек тили

Рус тили

Инглиз тили

СЕРТИФИКАТЛАР

В2В сотув техникалари курси

«Орзу» ўқув маркази | 2021

CRM тизимида ишлаш (Bitrix24)

Онлайн курс | 04.2023

Сардор Алимов

Сотув менежери

ПРОФЕССИОНАЛ ХУЛОСА

Сотув соҳасида 6 йиллик тажрибага эга менежер. В2В йўналишида 80 дан ортиқ доимий мижоз базасини юритади, ойлик режани мунтазам 110 фоизга бажаради. Битимни биринчи қўнғироқдан шартнома ва тўловгача мустақил олиб боради. CRM ва Excel-да ҳисобот юритиш, янги менежерларни ўқитиш тажрибаси бор.

ИШ ТАЖРИБАСИ

Етакчи сотув менежери

03.2022 – Ҳозиргача

«Чинор» логистика | Тошкент

80 та корпоратив мижоз базасини Bitrix24 тизимида юритиш
Ойига 12 та янги шартнома имзолаш, режани 110 фоизга бажариш
Нарх ва тўлов шартлари бўйича музокара олиб бориш
3 кишилик менежерлар гуруҳига менторлик қилиш ва скриптларни янгилаш
Дебиторлик қарзини назорат қилиб, кечикишларни икки баробар камайтириш

Сотув менежери

06.2019 – 02.2022

«Нур» МСНУ | Тошкент

Кунига 35 та чиқувчи қўнғироқ қилиш ва янги мижозларни қидириш
Қурилиш материаллари бўйича тижорат таклифлари тайёрлаш
амоЦРМ да битим босқичларини юритиш ва ҳафталик ҳисобот топшириш
Йилига 2 та ихтисослашган кўргазмада маҳсулотни тақдим қилиш

Сотувчи-консультант

09.2017 – 05.2019

«Баҳор» савдо маркази | Самарқанд

Кунига 60 га яқин мижозга маслаҳат бериш ва маҳсулот танлашда ёрдам
Қўшимча хизматларни таклиф қилиб ўртача чекни ошириш
Касса ва 1С дастурида буюртмаларни расмийлаштириш

ТАЪЛИМ

Бакалавр

2011 – 2015

Тошкент давлат иқтисодийёт университети

Маркетинг йўналиши