

Андрей Лебедев

Казань · удалённо / гибрид

Менеджер по продажам B2B, middle

+7 (900) 000-00-00 · Telegram · sales.demo@example.com

Должность: Менеджер по продажам B2B (SaaS, полный цикл)

О себе

Менеджер B2B: продаю облачную платформу для управления заявками выездных бригад компаниям среднего бизнеса. Веду сделку от квалификации до оплаты в amoCRM. Сильная сторона: согласование пилота с двумя ЛПР и следующий шаг в карточке.

Опыт работы

ООО «СервисХаб», Казань, удалённо | Менеджер по продажам B2B | 02.2023 – настоящее время

- Продукт: SaaS для диспетчеризации заявок, маршрутов и актов для компаний с выездным сервисом.
- Клиенты: сервисные сети, клиники с выездом, B2B-логистика среднего сегмента.
- Канал: тёплая исходящая база плюс входящие заявки с сайта; цикл сделки 3–6 недель, 2 ЛПР.
- Воронка, сумма и дата следующего шага в amoCRM.

Обязанности

- Квалифицировал потребность: объём бригад, интеграции, кто подписывает договор.
- Готовил КП и пилот, согласовывал условия с ЛПР и внедренцами.
- Вёл карточку в amoCRM: этап, сумма, ответственный, следующий шаг.
- Контролировал оплату своих счетов и передачу клиента во внедрение.

Достижения (формулировки-образцы, цифры условные)

- Выполнил месячный план по оплаченной выручке: 98%, 104% и 111% в январе–марте 2026. Определение: оплаченный счёт.
- Привлёк 14 новых юридических лиц за 2025 год; 4 вышли на повторный заказ в течение двух кварталов.
- Конверсия «квалифицированный лид → оплата»: 16 из 72 карточек за первое полугодие 2026.
- Средний чек оплаченных сделок вырос со 150 до 190 тыс. ₽ за 2025 год на сопоставимом тарифе.

ООО «Полевой учёт», Казань | Специалист по входящим заявкам | 06.2021 – 01.2023

- Обработывал входящие заявки на сервис учёта выездов, квалифицировал лид и передавал в полный цикл.
- Карточка и следующий шаг в Bitrix24; коммерческого личного плана не было.

Навыки и инструменты

B2B полный цикл · квалификация потребности · КП и пилот · переговоры с ЛПР · amoCRM · Bitrix24 · Excel · контроль оплаты своих сделок

Образование

Бакалавриат «Менеджмент» · курс по переговорам и КП в B2B