**Образец резюме для hh.ru**

**Ф.И.О.**

Мужчина, 27 лет, родился 9 сентября 1990

+7 (999) 9999999 — предпочитаемый способ связи

моя@электронная почта.ru

Проживает: Москва, м. Ххххххх

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата
**Региональный представитель, Менеджер проектных продаж, Технико-коммерческий инженер. Др. аналогичные**

Продажи

• Электротехническое оборудование, Светотехника **70 000**

• Решения по автоматизации процессов руб.

• Торговый представитель

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы —5 лет 9 месяцев

Июль 2015 — **ООО "ХХХ" - производство и поставка электрооборудования: НКУ 0,4** настоящее время **кВ; КРУ 6(10) кВ и др..**2 года 6 месяцев Москва, сайт работодателя.ru

 Менеджер проектных продаж

 Регион ответственности: г. Москва и Московская область.
 Проектные продажи электротехнического оборудования: НКУ 0,4 кВ, КРУ 6(10) кВ и др..
 Поиск новых проектов и заказчиков. Работа с конечными заказчиками, подрядными организациями и партнерами (щитовики, дистрибьюторы). Ведение проекта с момента ТЗ, проекта и до отгрузки. Презентация заказчикам решений на базе электрооборудования, производимого компанией. Организация и проведение семинаров для заказчиков.
 Примеры достижений:
 1. Заложил в 2017 г. оборудование компании в проекты заказчиков и дистрибьюторов на общую сумму более 300 000 000 руб. (Реализация будет осуществляться в 2018 г.).
 2. Привлек к сотрудничеству крупнейшие в регионе промышленные компании: ОАО "ХХХ", ПАО "ХХХ", ООО "ХХХ" и др..

Апрель 2012 — **ООО "ХХХ" – производство, монтаж и поставка ЩО 0,4 кВ. Призма** Июнь 2015 **партнер "Schneider Electric".**

3 года 3 месяца Москва, сайт работодателя.ru

 Инженер по работе с проектными институтами. Менеджер по продажам

 07.2014 - 06.2015 Инженер по работе с проектными институтами
 Регион ответственности: г. Москва.
 Взаимодействие с проектными институтами.
 Оказание содействия в подборе оборудования, для прописывания в проект.
 Проведение технических семинаров для инженеров-проектировщиков.
 Подготовка и написание бюджетной оценки предложения в проект.
 Техническая поддержка проектировщиков: консультации, проведение презентаций, подготовка технического обоснования закладываемого в проект оборудования.
 Примеры достижений:
 1. Выстроены отношения с проектными организациями с "нуля".
 2. Реализовал проект переподбора модульных выключателей "Siemens" на аналоги "Schneider Electric" на сумму более 70 000 млн. руб..

 04.2012 - 06.2014 Менеджер по продажам
 Регион ответственности: г. Москва и Московская область.
 Прямые продажи электрооборудования.
 Поиск новых клиентов, презентации и продвижение продуктов из портфолио компании.
 Анализ рынка электротехнической продукции и конкурентов.
 Переговоры с заказчиками, технические консультации.
 Ценообразование, подготовка коммерческих предложений, сопровождение сделок.
 Развитие продаж продукции "Schneider Electric".
 Примеры достижений:
 1. В 2014 г. заключил договор на изготовление и поставку НКУ на сумму 140 млн. руб. на проект реконструкции комбината ПАО "ХХХ".
 2. В 2013 г. заключил договор на поставку низковольтного электрооборудования производства "SE" на сумму 90 млн. руб. на реконструкцию крупнейшего в регионе завода ОАО "ХХХ".

Образование

Высшее

2012 **Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва**

 Электротехнический, Электроснабжение промышленных предприятий. Получен диплом

Повышение квалификации, курсы

2015 **CASH. Тренинг по продажам. Техника СПИН.**

 ЗАО "ХХХ", г. Москва.

2014 **Теоретическое и практическое обучение по электроприводу и преобразователям частоты.**

 ХХХ институт, г. Москва

Ключевые навыки

Знание языков Русский — родной

 Английский — читаю профессиональную литературу

Навыки Опыт прямых и проектных продаж электрооборудования более 6 лет

 Владение AutoCAD: могу проектировать однолинейные схемы, вносить изменения в проект

 Знаю современную компонентную базу для электрооборудования 0,4-10 кВ

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль.
Права категории B.

Дополнительная информация

Обо мне Готов приступить к работе, после получения предложения, в течение 2-х недель.
 Желаемый доход от 70 000 руб. на руки: оклад от 50 000 руб. + премии (бонусы) ежемесячные или квартальные.

 Стаж вождения автомобиля более 7 лет.

*Если у вас возникли вопросы по составлению своего резюме, ответить на них поможет наш****чек-лист*** *«Как написать эффективное резюме на hh.ru».
Скачать чек-лист можно на странице нашего сайта* [*http://ca-em.ru/poisk-raboty/hh-resume.html*](http://ca-em.ru/poisk-raboty/hh-resume.html)

***ООО «Кадровое агентство Евгения Манякова», г. Самара, 2018.***