



KAMIL MAMMADLI

СПЕЦИАЛИСТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И РЕМОНТУ

ул. Гасанаги Салаева, 76, Джорат, д.6, Сумгаит, AZ5021, Азербайджан
+994513369529
mamedlik@gmail.com

НАВЫКИ

ЗНАНИЕ ТЕХНИКИ ПРОДАЖ

ЗНАНИЕ ОСНОВ МЕНЕДЖМЕНТА

УМЕНИЕ РАБОТАТЬ С ПК, ОРГТЕХНИКОЙ И ОФИСНЫМИ ПРОГРАММАМИ, ЗНАНИЕ CLOUDSHOP, 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ

ЧТЕНИЕ ЧЕРТЕЖЕЙ, ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

ЗНАНИЕ ОСНОВ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА, ДОКУМЕНТООБОРОТА, КАДРОВОГО УЧЕТА

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАВЫКИ: ОПЫТ РАБОТЫ С БЫТОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ ДЛЯ РЕМОНТА И ОБСЛУЖИВАНИЯ, СПОСОБНОСТЬ К САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ РЕШЕНИЮ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗАДАЧ

ОБРАЗОВАНИЕ

СПЕЦИАЛИТЕТ

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина / Екатеринбург / 2011

Исторический ф-т / Историко-архивоведение, документационная, кадровая и правовая служба

ХОББИ

АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ, РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ССЫЛКИ

LinkedIn:
<https://www.linkedin.com/in/kamilmammadli/>

ЯЗЫКИ

РУССКИЙ

АНГЛИЙСКИЙ

ТУРЕЦКИЙ

АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ

ЛИЧНЫЕ ДАННЫЕ

Дата рождения
01 января 1988

Национальность
Азербайджан

ВОДИТЕЛЬСКОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ

Категория водительского удостоверения
B C

КУРС

АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА ENGLISH TUTORING CENTRE
СЕНТ. 2016 - ДЕК. 2016

ОБО МНЕ

Решительный профессионал, стремящийся внести значительный вклад в успех вашей команды, объединяя обширные знания и опыт с неустанной преданностью общим целям. Умею принимать оперативные решения в экстренных ситуациях. Также имею опыт управления строительной бригадой. Рационально распределяю обязанности. Умею провести контроль качества строительных работ, закупка стройматериалов. Внимателен к нормативам, очень люблю пунктуальных, ответственных и неконфликтных. Вредных привычек не имею, нахожусь в хорошей физической форме.

ОПЫТ РАБОТЫ

UNITRONIX.AZ

Баку
окт. 2023 - май 2024

Менеджер магазина

- Руководство команды по увеличению объемов продаж, включая прямые, горячие и корпоративные сделки.
- Достижение KPI и целей продаж.
- Управление магазином и инвентарём.
- Оптимизация запасов, минимизация потерь.
- Соблюдение стандартов, контроль качества.
- Финансовый анализ для повышения прибыли.
- Маркетинговые стратегии для привлечения клиентов.
- Высокий уровень обслуживания клиентов.
- Разрешение конфликтов, профессионализм.
- Сотрудничество с поставщиками и партнёрами.

ЗАО "AILE PARK"

Баку
июнь 2019 - май 2023

Руководитель отдела продаж / менеджер по продажам

- Эффективное управление прямыми горячими продажами и достижение высоких результатов (например, рекордная продажа мной на \$5,6 млн/день, а средний доход \$1,5 млн/мес.).
- Работа в строительстве крупных ЖК "Whitestone Residence", ЖК "Whitestone Towers", ЖК "SERV MTK".
- Лидерство в продажах и открытии топовых ритейлов сети "Aras" и "Bravo", современного фитнес-центра "Artemida" при ЖК.
- Руководство командой профессионалов из 5 человек.
- Анализ рыночных тенденций в сфере строительства ЖК и недвижимости, изучение законодательства отрасли.
- Маркетинговые кампании, SMM, долгосрочные отношения с клиентами.
- Экспертные консультации, юридическая поддержка сделок, рассрочки, кредиты, ипотеки.
- Организация и проведение презентаций объектов недвижимости с демонстрацией планировок, инженерных чертежей и макетов.
- Стратегическое планирование и постпродажное сопровождение покупателей.
- Обеспечение жизнедеятельности офиса.

ООО «МЭНПАУЭР СИАЙЭС» (GROUPE SEB)

Екатеринбург
июль 2015 - июль 2016

Специалист по продуктовой линейке

- Результативное консультирование и продажа малой бытовой техники ведущих брендов (Tefal, Moulinex, Rowenta, Krups) в крупных ритейлерах (М-видео, MediaMarkt, Эльдorado).
- Увеличил суммарную прибыль торговых точек в среднем на 54%.
- Профессиональная демонстрация функционала техники для стимуляции интереса и увеличения объемов продаж.
- Оптимизация мерчендайзинга и эффективное управление POS-материалами для максимизации продаж.
- Стратегическое взаимодействие с руководством отдела в планировании запасов и обеспечении точности отчетности.
- Поддержание и развитие ключевых показателей эффективности (KPI) на высоком уровне.
- Активное участие в квартальных тренингах для совершенствования профессиональных навыков и улучшения качества обслуживания.
- Стабильное достижение и превышение недельных и месячных плановых показателей.
- Поддержание конкурентоспособности и привлекательности продукции на рынке.

ООО «ВЕГА» (СЕТЬ МАГАЗИНОВ «НОРД»)

Екатеринбург
май 2012 - июль 2015

Продавец-консультант

- Профессиональный рост через корпоративные тренинги
- Системное выполнение плановых показателей.
- Многokратный лауреат "Продавец месяца".
- Лидерство в продажах с доп. услугами.
- Информирование покупателей о текущих промо-акциях и специальных предложениях.
- Ответственный за мерчендайзинг в отделе.
- Проведение точной инвентаризации товаров.