

Будни менеджера по активным продажам. Как я стала продавать на миллион.

Екатерина Шведова





О себе:

- Лингвист и переводчик
- Менеджер по продажам в переводческой компании AWATERA
- Ментор менеджер волонтерской организации Women in Localization Russia



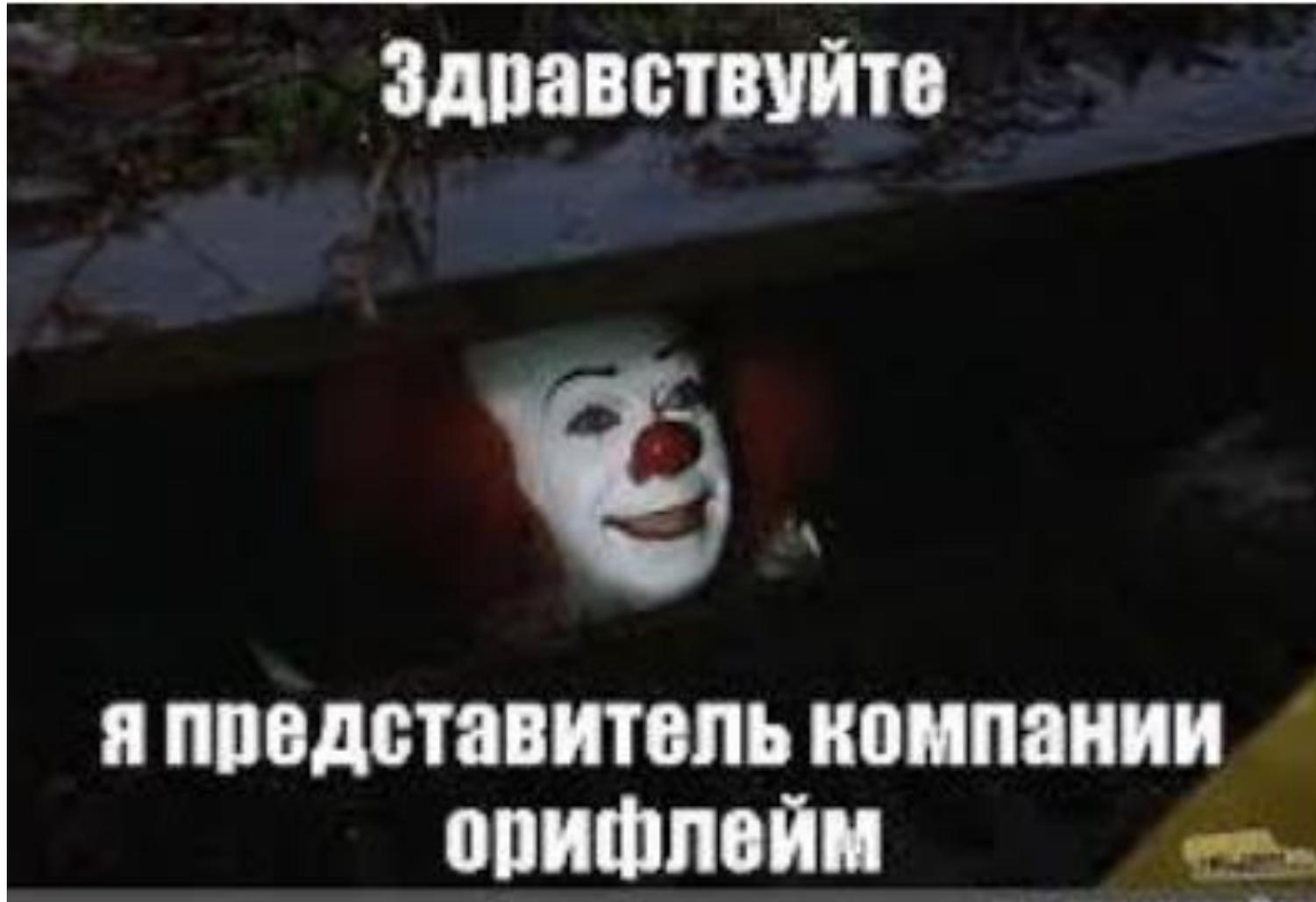
Что было до того, как я пришла
в продажи?



Почему именно продажи?



Ожидание \Rightarrow Реальность



Как я думала, а как на самом деле?



Идеальный менеджер по продажам: какой он?



Что мне помогает в работе?

- Системность;
- Понимание процессов;
- Нацеленность на результат и мотивация;
- Аналитика;
- Комфортная атмосфера в коллективе;
- Поддержка коллег;



Как построен мой рабочий день?

- Холодные продажи: 7-15 лидов в день;
- Отправка писем;
- Обработка входящих запросов;
- Согласование заказов и работа с возражениями;
- Развитие текущих клиентов.



Что я делаю еще?

- Посещаю отраслевые конференции, встречи и вебинары
- Строю личный бренд
- Веду блог в Facebook

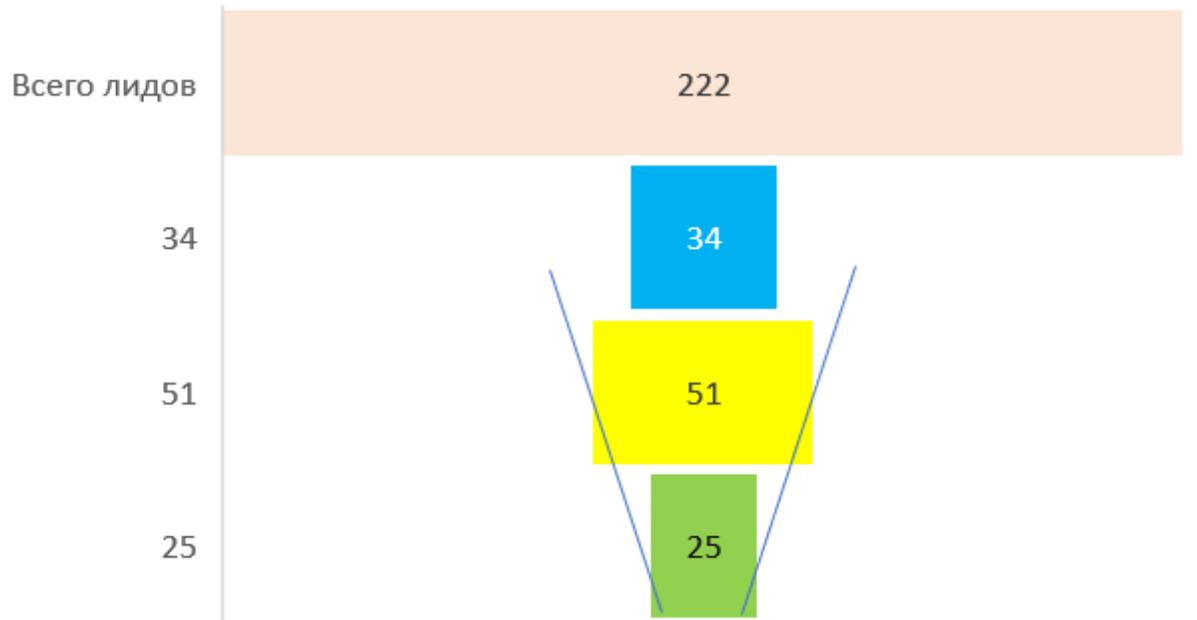


Результат в сравнении:

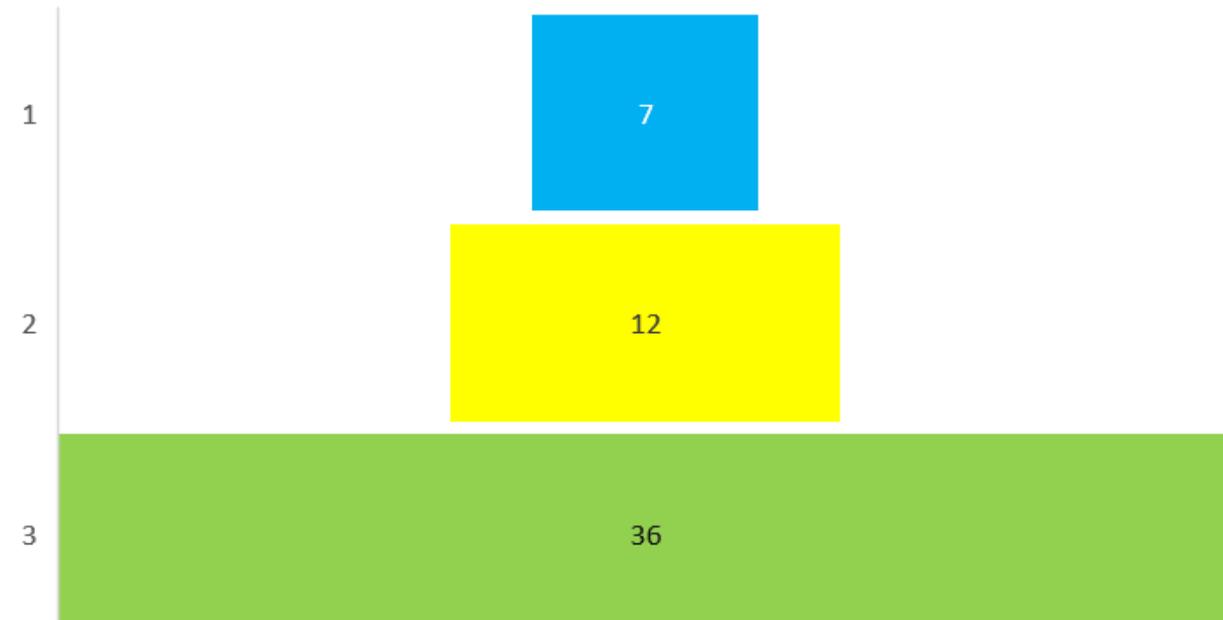
Средний цикл сделки – 58 дней
Конверсия – 8%

Средний цикл сделки – 32 дня
Конверсия – 27%

2-й квартал 2020



Личная воронка_1-й квартал 2021



Кейсы



Спасибо!

Екатерина Шведова
e.shvedova@awatera.com
+7 987 587 95 40
@k_shvedova
www.awatera.com

