



Юрьев Максим Валерьевич

Мужчина, 35 лет, родился 24 февраля 1989

+7 (913) 4713969 — предпочитаемый способ связи

wgmexx@gmail.com

Skype: mexxwg

Проживает: Новосибирск, м. Заельцовская

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готов к переезду, готов к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Руководитель проектов

260 000

₽

Специализации:

— Руководитель проектов

Занятость: полная занятость

График работы: полный день

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 17 лет 5 месяцев

Март 2019 —
настоящее время
5 лет 8 месяцев

Сибкадемстрой Недвижимость, Риэлтерская компания

Новосибирск, www.sasn.ru

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Агентские услуги в недвижимости

агент эксперт

продавать себя и услугу, делать людей счастливыми. Вся работа агента заключается в том, чтобы продать клиенту какой-то объект недвижимости, который хочет клиент и получить за это зарплату. Я иду по другому пути. Узнаю у клиента, что конкретно он хочет, чем он занимается в свободное время, что ему нравится в том месте где он живет сейчас и так далее. Исходя из этого я предлагаю клиенту пути решения его задачи, быстрый и долгий. Быстрый заключается в том, что я уже знаю, что клиенту нужно и что он купит, везу туда через ABC продажу. (Какашка, то что нужно брать, очень крутое но не доступное по возможностям) Или долгий, когда я показываю клиенту все возможности рынка, по его запросу, а так же то, что ему нужно по его ответам на мои вопросы. В обоих случаях в 90% ситуаций, клиент берет именно то что я сказал. О чем собственно и гласят отзывы клиентов о моей работе, на флампе, или 2гис, или домклик от сбера. Такой подход к работе позволяет мне сосредоточиться на клиентах по рекомендациям, их количество позволяет мне не сталкиваться с работой в холодной базе! Но это важная история, я понимаю, что иногда нужно обновлять "корзину рекомендаций" и делаю сделки с новыми клиентами из базы

Март 2017 —
Март 2019
2 года 1 месяц

Большой город

Новосибирск, Bgnsk.ru

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Агентские услуги в недвижимости
- Девелопмент

Руководитель отдела продаж новостроек

Создан отдел новостроек, создан сервис для работы риэлтеров.

Компания схантила меня для развития своего отдела новостроек. (да я люблю деньги) Придя в компанию посмотрел как работает риэлтеры сейчас, посмотрел весь бизнес процесс от А до Я. Далее внедрил сервисы по упрощению работы (частично создал сам, имею небольшой опыт

программирования) частично подключил в задачу программиста компании. Вместе мы сделали очень удобный сервис для работы с новостройками (этот сервис хотели купить другие АН города, выходили на меня) В тот момент к нам в город не зашли ни Нмаркет ни Тренд агент. Помимо сервиса наладили бизнес процессы в компании, чтобы каждая сделка проходила легко от момента обращения клиента в компанию до получения агентом заработной платы. Получали обратную связь от руководителей офисов - улучшались. Создали систему обучения агентов новостройкам. Даже сделали систему экзаменов для агента. Чтобы каждый агент мог ответить с ходу на вообще любую вопрос клиента касаемый стройки. Так же был налажен отличный контакт с партнерами застройщиками. Велась работы по проведению презентаций и экскурсий по объектам. Создавались маркетинговые мероприятия совместно с партнерами застройщиками. Перед самым уходом из компании мы забрали целый дом на продажу. Занимались маркетингом объекта (рекламой везде где только можно) Проезжали с презентациями по другим Агентствам недвижимости. Создали отдел продаж на стройке.

Март 2013 —
Март 2017
4 года 1 месяц

Квадротека

Новосибирск, sasn.ru

Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование

- Агентские услуги в недвижимости

Руководитель проекта

Начал работу риэлтером, стал успешным, в первый год занял первое место в офисе, занял 3 место по компании по продаже новостроек. Повысили до агента специалиста. Выиграл городской конкурс в составе команды нашего АН среди других АН города. После внедрения новой программы обучал всю компанию этой программе. Потом повысили до руководителя проекта в отделе новостроек. Занимаюсь сейчас продвижением в компании новостроек от ГК "Стрижи" в основной функционал, помимо продвижения строек у риэлтеров входит маркетинг, разработка новых инструментов, продумывания маркетинговых мероприятий, разработка и создание страниц на сайте самостоятельно от и до.

Февраль 2012 —
Март 2013
1 год 2 месяца

Сатурн Новосибирск

Новосибирск, www.saturn.net

Химическое производство, удобрения

- Лакокрасочная продукция, сырье (продвижение, оптовая торговля)
- Бетон, кирпич, стекло и прочие силикаты (продвижение, оптовая торговля)

Розничная торговля

- Розничная сеть (DIY и товары для дома)

Товары народного потребления (непищевые)

- Сантехника (продвижение, оптовая торговля)

эксклюзивный торговый представитель

Работал на Henkel GmbH продвигал товарную марку Ceresit

Увеличил оборот по своей территории в два раза!

Март 2009 —
Октябрь 2011
2 года 8 месяцев

ООО Спарк Авто

Новосибирск

Автомобильный бизнес

- Автозапчасти, шины (розничная торговля)

Менеджер по работе с клиентами

Переманили сюда из плутона, занимался поддержкой IT в компании, помогал в загрузках прайсов в 1С помимо основного функционала работы с клиентами по запчастям. Работал с поставщиками, искал новых поставщиков. Вёл кассу, был главным в отделе.

Март 2007 —
Март 2009
2 года 1 месяц

АТСК Плутон

Новосибирск, pluton.ru

Автомобильный бизнес

• Автозапчасти, шины (розничная торговля)

Менеджер отдела продаж

Занимался заказом запчастей для легковых и грузовых автомобилей, поднял с нуля отдел заказов после перевода в другой магазин на советской.

Образование

Высшее

2013	СибУПК Торгово-технологический (бывш. Социально-технологический, Коммерции)
2011	СГУГиТ (бывш. СГГА) Институт геодезии и менеджмента
2011	СибГУТИ Информатики и вычислительной техники

Повышение квалификации, курсы

2014	Искусство универсальной продажи2 (Е. Фолькерт) Академия риэлтерского мастерства Новосибирск, продажник
2014	36 причин почему агенты теряют деньги Академия риэлтерского мастерства Новосибирск, продажник
2012	Искусство универсальной продажи (Е. Фолькерт) Академия риэлтерского мастерства Новосибирск, продажник

Навыки

Знание языков	Русский — Родной Английский — B1 — Средний
---------------	---

Навыки	Работа в команде Мобильность Управление временем Управление отношениями с клиентами Знание техники продаж Социальный маркетинг Водительское удостоверение категории B Стратегическое мышление Агентские продажи Холодные продажи Управление проектами Ведение переговоров Английский язык Работа с большим объемом информации Деловая переписка Организаторские навыки Активные продажи Adobe Photoshop Пользователь ПК Грамотная речь Деловое общение Управление продажами Навыки продаж Обучение персонала Поиск и привлечение клиентов Деловая коммуникация Прямые продажи Подготовка презентаций HTML5 DevOps
--------	---

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль
Права категории B

Дополнительная информация

Рекомендации	Плутон Николай (начальник отдела) ЗАО Сатурн Артем (супервайзер) Квадротека Светлана (управляющий) Квадротека Владимир (начальник отдела новостроек) ГК Стрижи Александр (начальник департамента по работе с АН) Большой город Орлова Оксана Жанабаевна (Коммерческий директор)
Обо мне	Легко обучаем, многозадачен, ориентируюсь в рынке, понимаю как улучшить/упростить бизнес процессы в компании. В процессе работы с недвижимостью понял, что конкретно мне нравится и чего я хочу. Развивая сервисы для работы агента в АН я понял, а почему бы не сделать свой сервис на подобии НМаркет или Тренд Агент, договорился с программистом обо всем. Я полностью описал ему, что я хочу. Грубо говоря с меня идея с него код. Так и порешили) Когда была создана система dasha.agency я поехал продавать ее в АН города, был успех, в первый месяц мне удалось продать свой продукт 15 компаниям города. Я собрался в командировку в другой город, собрал там через знакомых целую команду руководителей крупных АН. Далее на встрече я полностью продал свой продукт с некоторыми просьбами доработки под их рынок. Но к великому сожалению мы не смогли договориться о дальнейшей работе нашего продукта с программистом и его пришлось закрыть. На момент сейчас есть в голове множество идей, которые хотелось бы реализовать в какой-то IT компании для удобства нетолько Агентов, застройщиков, но и для покупателей недвижимости!