



FƏRİD TAĞIZADƏ

+994518742901

PROFİL

Satış sahəsində təcrübəli mütəxəssis, startap mühitində satış sistemlərinin qurulması, müştəri cəlbə və müqavilələrin bağlanması üzrə praktiki təcrübəyə malikəm.

Cold outreach (zənglər və yazışmalar) və inbound müraciətlər vasitəsilə müştəri axını yaradır, satışın tam dövrünü idarə edir və şirkətin gəlirinə təsir edir. AmoCRM ilə işləmə və komanda idarəetmə təcrübəsi var.

BACARIQLAR

- B2B satış
- Cold outreach (zəng və mesajlar)
- Tam satış dövrü
- Danışıqlar və satış bağlama
- AmoCRM
- KPI ilə iş
- Komanda idarəetməsi
- Proseslərin optimallaşdırılması

TƏHSİL

Taras Şevçenko adına Kiyev Dövlət Universiteti

Hüquq | 2014–2019

DİLLƏR

- Azərbaycan dili — ana dili
- Rus dili — sərbəst
- İngilis dili — baza

İŞ TƏCRÜBƏSİ

Azerconnect

Multi-Agent (Azerphone, Bakcell, Sazz, Citynet, Uitel)
2022–2023

- Gündə 100–150 zəng qəbul etmişdir
- Müştərilərə məhsul və xidmətlər üzrə məlumat vermək
- KPI əsaslı mühitdə yüksək xidmət keyfiyyətini qorumaq
- Müştəri etirazları ilə işləmə bacarığını inkişaf etmək

1FIT

Senior Sales Manager | 2023–2024

- Startap mərhələsində qoşularaq satış şöbəsinin qurulmasında iştirak etmiş, ilk satışları şəxsən həyata keçirmişdir
- Cold zənglər, mesajlar və inbound müraciətlər vasitəsilə satışlar həyata keçirmişdir
- Gün ərzində orta hesabla 1–2 satış bağlamışdır
- Orta çək: 350–599 AZN, aylıq planlar: 21,000 – 32,000 AZN
- AmoCRM ilə işləyərək satış pipeline və müştəri mərhələlərini idarə etmişdir
- Sales + Support hibrid modelini təşəbbüs edib tətbiq etmiş, bu model digər filiallara da tətbiq olunmuşdur
- 3 ay ərzində Junior-dan Senior vəzifəsinə yüksəlmişdir

Jet Sharing

Head of Logistics | 2024–2025

- 3 komandanı (30 nəfərə qədər) idarə etmişdir
- KPI sistemi və performans nəzarəti qurmuşdur
- İş qrafikləri və marşrutları optimallaşdırmışdır
- Effektivliyi ~40% artırmışdır
- İşçi seçimi və komanda qurulmasında iştirak etmişdir