



Adil Məmmədov

ŞƏXSİ MƏLUMATLAR

Doğum tarixi: 29.06.2000
Doğum yeri: Azərbaycan, Bakı
Sürücülük vəsiqəsi: B, C
Ailə vəziyyəti: Subay

ƏLAQƏ

+994 (77) 393 10 70
adilmemmedov588@gmail.com
Azərbaycan, Bakı şəhəri

DİL BİLİKLƏRİ

Azərbaycan dili: Ana dili
Rus dili: Əla
İngilis dili: Orta

PROQRAM BİLİKLƏRİ

MS Word: Yaxşı
MS Excel: Yaxşı
MS PowerPoint: Yaxşı
MS Outlook: Yaxşı

ŞƏXSİ KEYFİYYƏTLƏR

- Fərdi və komanda ilə işləmək;
- Məsuliyyətlik və ünsiyyətçilik;
- Dəqiqlik və detallara diqqət yetirmək;
- Hesabatlılıq və punktuallıq;
- Zamanın idarə olunması;
- Davamlı inkişaf və öyrənməyə açıq olmaq;
- Çevik qərarvermə və yeni şəraitə tez uyğunlaşma;
- Problemlərin həllində analitik və operativ yanaşma;

KÖNÜLLÜ FƏALİYYƏTİ

ASAN Xidmət

Baş könüllü | 2017 – 2018

TƏHSİL

Odlar Yurdu Universiteti

2017 – 2021

İŞ TƏCRÜBƏSİ

"Romana Kidsport"

Korporativ satış meneceri | 2025 – 2026

- Korporativ müştəri portfelinin formalaşdırılması və B2B satış strategiyalarının icrası;
- Şirkət xidmət və məhsullarının bizneslərə təqdimatı, kommersiya təkliflərinin hazırlanması;
- Müştəri ehtiyaclarının analizi və uyğun həllərin təklif olunması;
- Satış görüşlərinin təşkili, danışıqların aparılması və müqavilələrin bağlanması;
- Partnyor şirkətlər və qurumlarla uzunmüddətli əməkdaşlıq əlaqələrinin qurulması;
- Satış hədəflərinin izlənilməsi və performans üzrə hesabatların hazırlanması;
- Kampaniya, paket və qiymət təkliflərinin hazırlanmasında iştirak;
- CRM və ya müştəri bazasının mütəmadi yenilənməsi və idarə olunması;

"Atəşgah Sığorta Şirkəti" ASC

Korporativ satış meneceri | 2022 – 2024

- B2B müştərilərlə sığorta məhsullarının satışı üzrə danışıqların aparılması;
- Şirkətlər üçün fərdiləşdirilmiş sığorta paketlərinin və kommersiya təkliflərinin hazırlanması;
- Yeni korporativ müştərilərin cəlb edilməsi və mövcud portfelin genişləndirilməsi;
- Müqavilə şərtlərinin razılaşdırılması və satış prosesinin koordinasiyası;
- Satış planlarının icrası və nəticələr üzrə dövrü hesabatların təqdim edilməsi;
- Müştəri əlaqələrinin idarə olunması və uzunmüddətli əməkdaşlığın təmin edilməsi;

"Romana Kidsport"

Satış meneceri | 2019 – 2021

- Müştərilərə idman avadanlığı və uşaq oyun komplekslərinin peşəkar təqdimatı və satışı;
- Satış zamanı məhsul seçimində məsləhət və düzgün həllərin təklif edilməsi;
- Müştəri bazasının genişləndirilməsi və mövcud müştərilərlə əlaqələrin idarə olunması;
- Satış hədəflərinin icrası və nəticələrin mütəmadi analiz edilməsi;
- Endirim, paket və kampaniya təkliflərinin hazırlanmasında iştirak;
- Satış əməliyyatlarının qeydiyyatı, sifarişlərin izlənilməsi və koordinasiyası;

"Cake House"

Menecer | 2018 – 2019

- Gündəlik filial fəaliyyətinin planlanması və iş proseslərinə nəzarət;
- Satış, sifariş və müştəri xidmətlərinin koordinasiyası;
- Komandanın idarə olunması, iş bölgüsü və performansın izlənilməsi;
- Məhsul stokunun, xammal sifarişlərinin və təchizatın idarə edilməsi;
- Müştəri şikayət və sorğularının həllinə operativ dəstək;
- Aylıq satış göstəricilərinin təhlili və hesabatların hazırlanması;