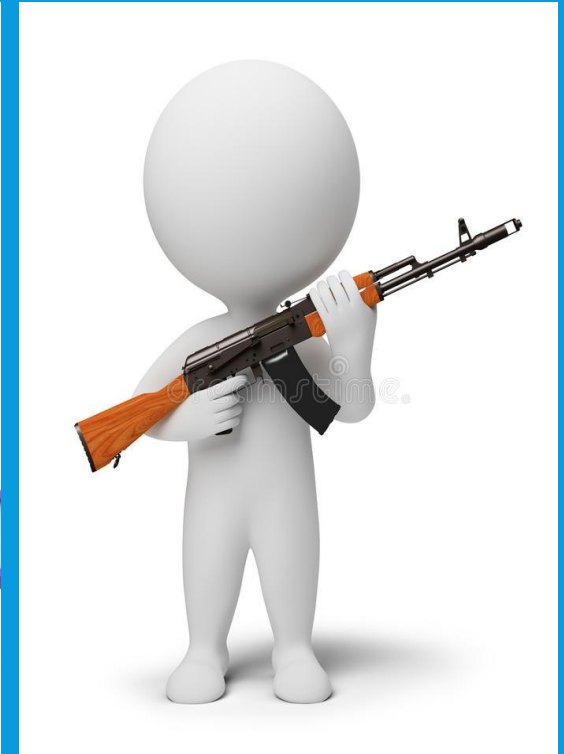
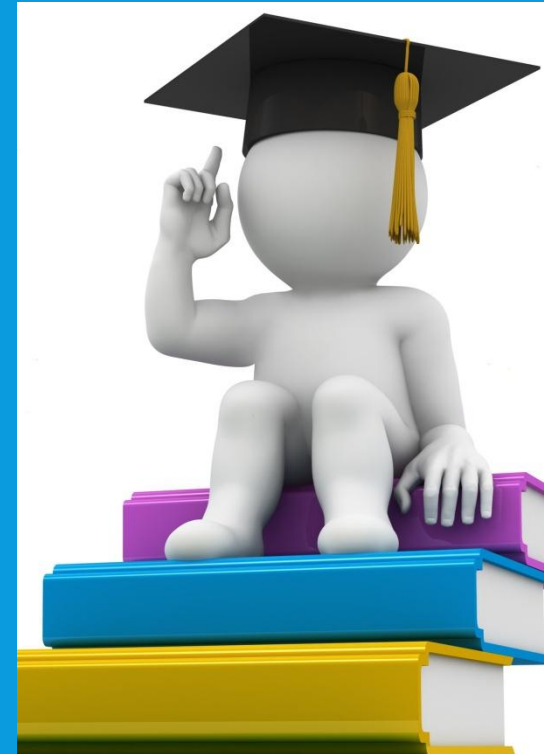


– ВСТУПЛЕНИЕ

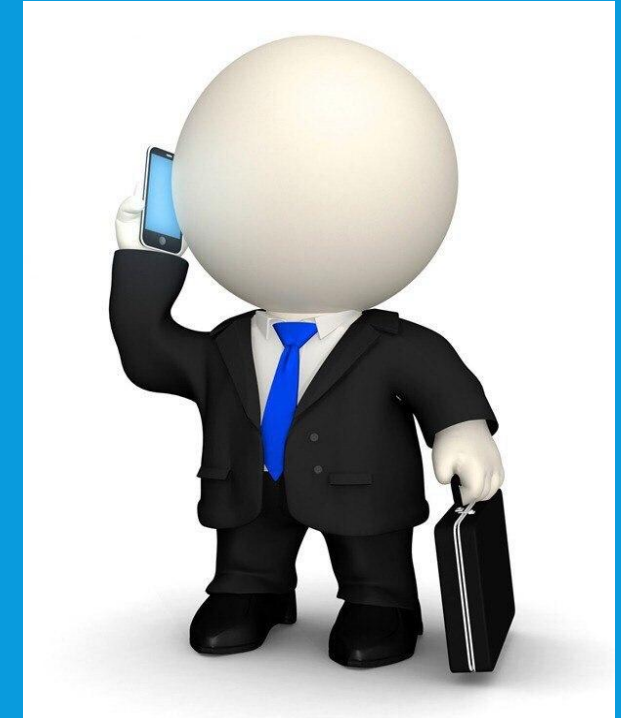
- Здравствуйте, Уважаемые. В этом слайде как было принято руководителями отделов я расскажу о себе.
- Зовут меня Егоров Дмитрий Александрович, 25 марта 1997 года рождения. Семейное положение – женат.
- Так как мы с Вами рассматриваем меня на позицию старшего специалиста по продажам и обслуживанию, я не буду начинать рассказ о себе издалека, а приведу отдельные события и ситуации которые на мой взгляд раскроют меня как потенциального кандидата на эту должность.
- Расскажу немного о моих личных достижениях и успехах которым поспособствовала моя самодисциплина, ответственность и харизма.



- Начнем с обучаемости.
- Обучался я в Медицинском Колледже им. С. П. Боткина ДЗМ Москвы находящимся на базе одноименной ГКБ на специальности «медбрат». В процессе обучения сложностей не возникало, что могу подтвердить соответствующими бумагами. Так же крайне положительно проявил себя в творческой жизни учебного заведения и зарекомендовал себя как человек с хорошим ораторским мастерством. Более подробно и красочно период обучения мы с Вами можем обсудить в беседе.
- Параллельно с учебой в медицинском колледже, проходил подготовку в детской музыкальной школе им. Н.Я. Мяскового по классу ударных. Выступал в составе школы с несколькими концертами с индивидуальной программой и в составе ансамбля. Вы наверное зададитесь вопросом «Каким образом человек в 16-17 обучался в дестской музыкальной школе?». Ответ не заставит себя долго ждать. Туда меня привело личное желание и небольшое покровительство моего отца.
- После обучения, опять таки, по собственной инициативе я решил пойти на срочную службу в рядах вооруженных сил Российской Федерации. Службу проходил с 2015 по 2016 год в 29-й Отдельной Железнодорожной Бригаде (В/Ч 33149) находящейся в п. Красный Бор, города Смоленск в звании рядового, в должности копровщика, далее монтажника – понтона. Участвовал в ежегодных учениях.
- Закончив срочную службу и проникнувшись военной атмосферой я решил пойти на службу по контракту. Произошло это после небольшого моего отдыха дома.



- Службу по контракту проходил с 2017 по 2018 год в В/Ч 61899 находящейся в п. Мосрентген, в должности пулеметчика мотострелкового отделения. Описывать весь мой тернистый путь не хватит места в презентации, так же как и нашего с Вами драгоценного времени. Но за хорошо проявленные лидерские качества и умения взаимодействия с военнослужащими командир посчитал правильным мое повышение в звании до младшего сержанта и получения должности командир отделения. Имея в подчинении 7 человек личного состава и боевую машину БТР-82А я отнесся к этому с должной ответственностью и понял что сейчас как никогда от меня требуется «не ударить в грязь лицом» перед своим командованием. Тогда у меня не было мысли о том, что я успешно применяю на практике так называемую методику постановки задач «SMART». Ведь мы знаем как насыщенно и ярко живут люди в ВС РФ. Поэтому в недостаточном количестве задач и качеством их исполнения я не нуждался.
- Методика «SMART» в нынешнем исполнении прекрасно показала себя на практике нашего долгосрочного полевого выезда для получения тактических, боевых и теоретических знаний и правильного их применения в условиях приближенных к боевым.
- За проявление хороших командирских навыков я был назначен участником парада 7 ноября 2017 года находящимся в первой колонне третьей шеренги, о чем говорит запись с эфира в интернете.
- Служба проходила прекрасно, опыт нахождения в командирской должности накапливался вместе с денежным довольствием. И когда я понял что получил достаточно опыта для нахождения в статусе гражданского я со спокойной душой и чувством выполненного долга перед Родиной и собой предал дела и должность и убыл в запас.
- На данный момент я рад нашему с Вами плодотворному сотрудничеству и предоставленным мне служебным местом и обязанностям, ну и конечно же рассмотрением моей кандидатуры на позицию старшего специалиста. О моих успехах и жизнедеятельности внутри Компании целесообразно узнать у моего старшего специалиста на точке, коллег с которыми я взаимодействую и территориального менеджера с которыми у нас создались как деловые так и межличностные отношения.



– ПРОДАЖИ ТТ И ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

период	март				апрель				май			
	план тт	факт тт	факт личн.	личный коэф.	план тт	факт тт	факт личн.	личный коэф.	план тт	факт тт	факт личн.	личный коэф.
штуки	145	92	34	37%	135	105	25	24%	138	92	29	32%
сервисная выручка	51 765	42 441,30	18 024,46	42%	57 105	54 248,61	13 242	24%	60 858	37 663,80	10 229,07	27%
товарная выручка	108 459	106 749	28 820	27%	84 883	145 919	41 710	29%	145 175	109 820	43 220	39%



период	март		апрель		май		
	продажи тт(средн	факт личный	продажи тт(средн	факт личный	продажи тт(средн	факт личный	разница в %
штуки	23	34	26	75	23	29	13%
сервисная выручка	10610	18 024,00	13 562	39726	9416	10 229,07	11%
товарная выручка	26687	28 820	36 480	125130	27455	43 220	16%

Спасибо за внимание!