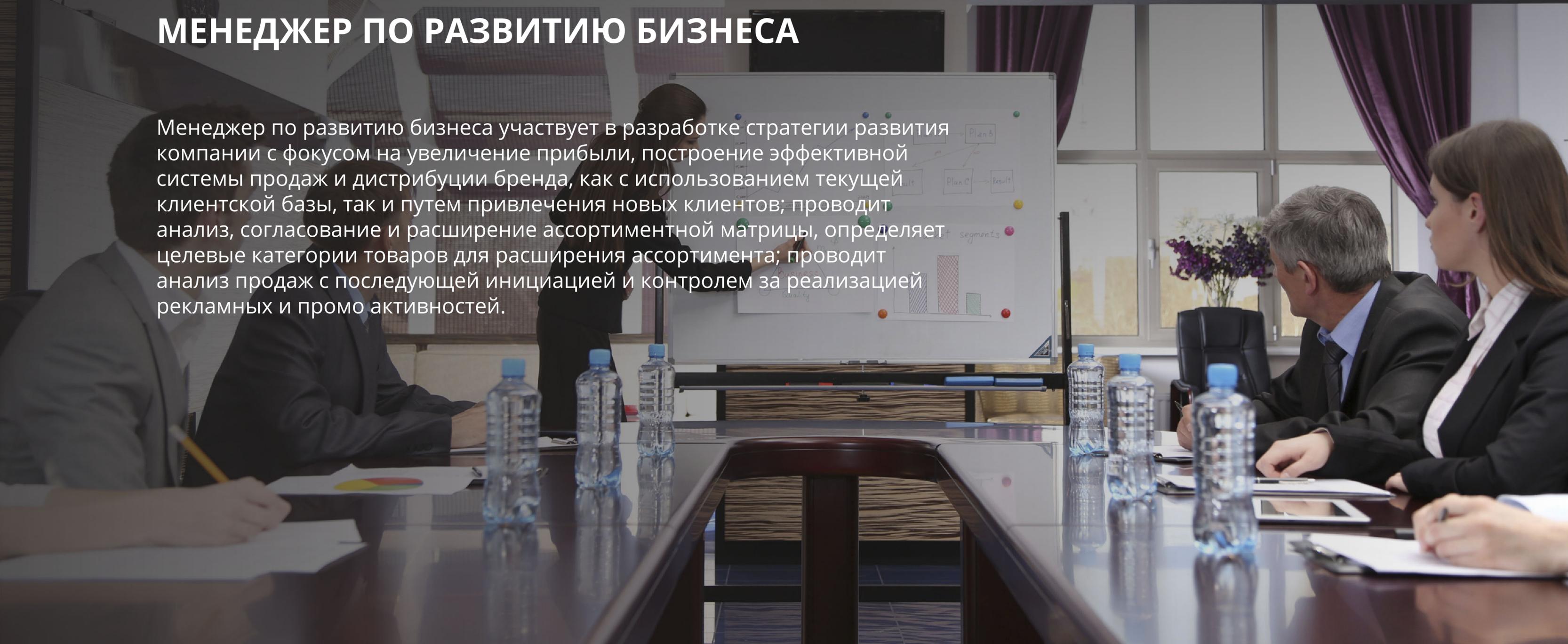
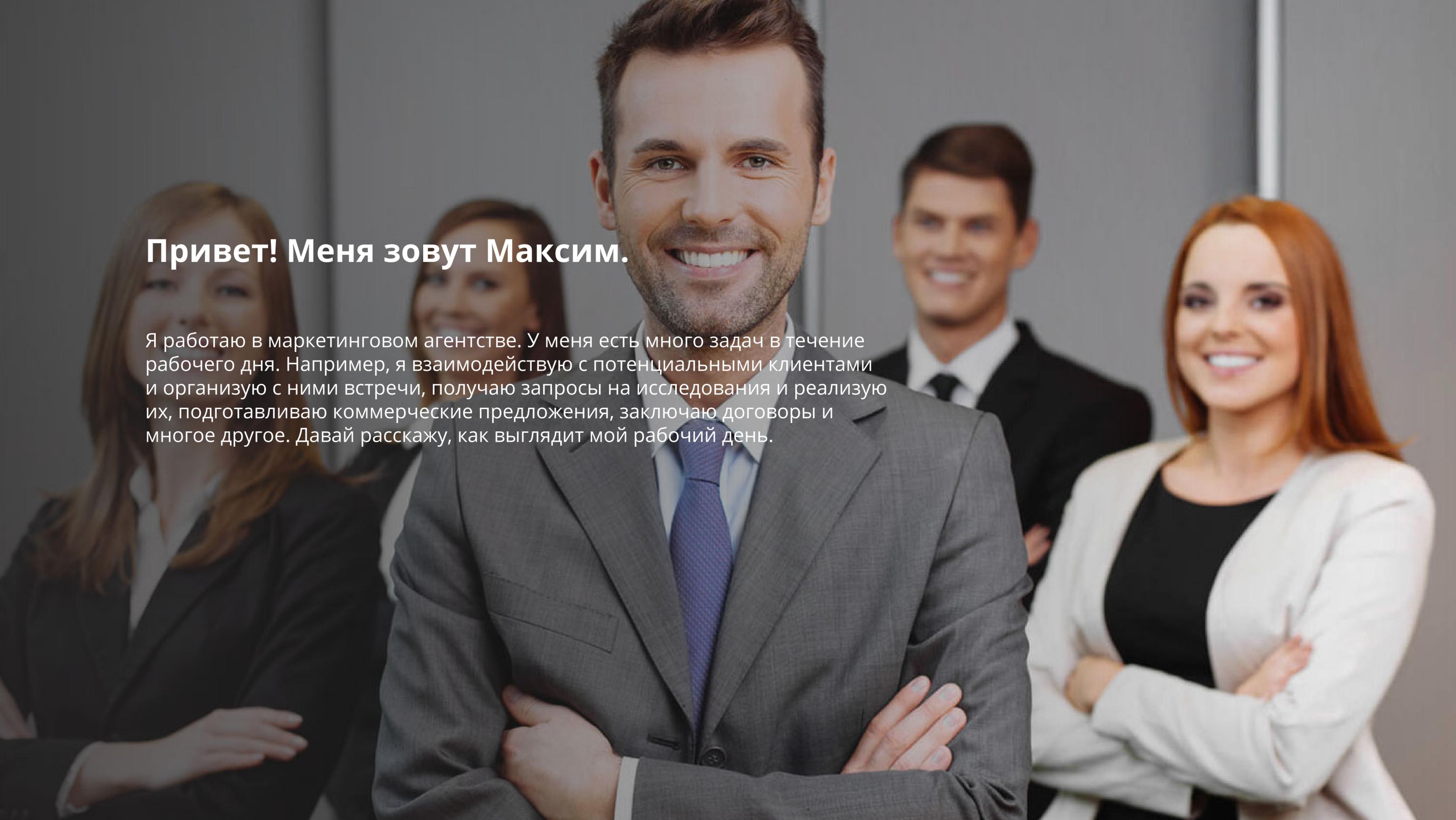


## МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

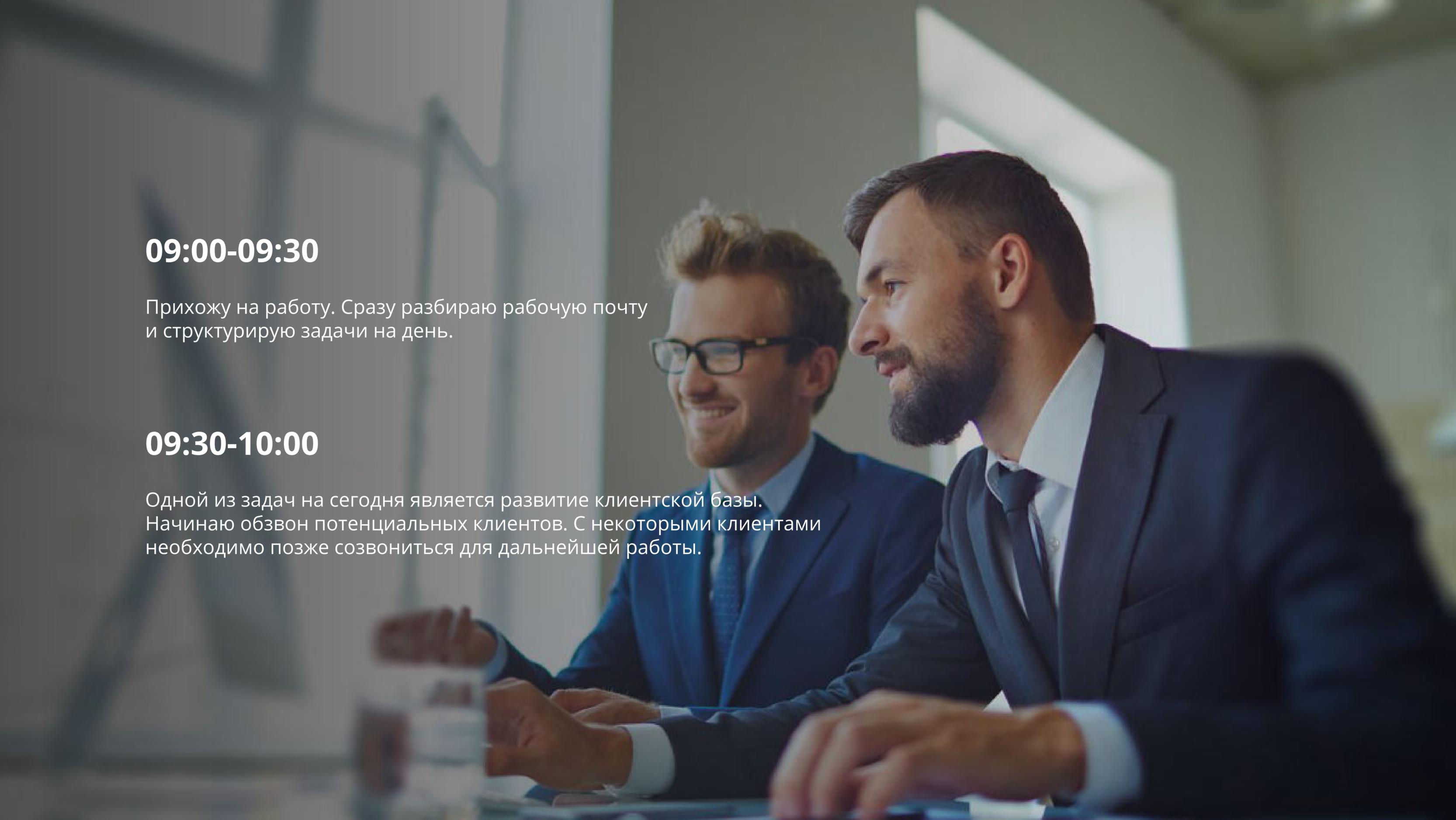
Менеджер по развитию бизнеса участвует в разработке стратегии развития компании с фокусом на увеличение прибыли, построение эффективной системы продаж и дистрибуции бренда, как с использованием текущей клиентской базы, так и путем привлечения новых клиентов; проводит анализ, согласование и расширение ассортиментной матрицы, определяет целевые категории товаров для расширения ассортимента; проводит анализ продаж с последующей инициацией и контролем за реализацией рекламных и промо активностей.





**Привет! Меня зовут Максим.**

Я работаю в маркетинговом агентстве. У меня есть много задач в течение рабочего дня. Например, я взаимодействую с потенциальными клиентами и организую с ними встречи, получаю запросы на исследования и реализую их, подготавливаю коммерческие предложения, заключаю договоры и многое другое. Давай расскажу, как выглядит мой рабочий день.

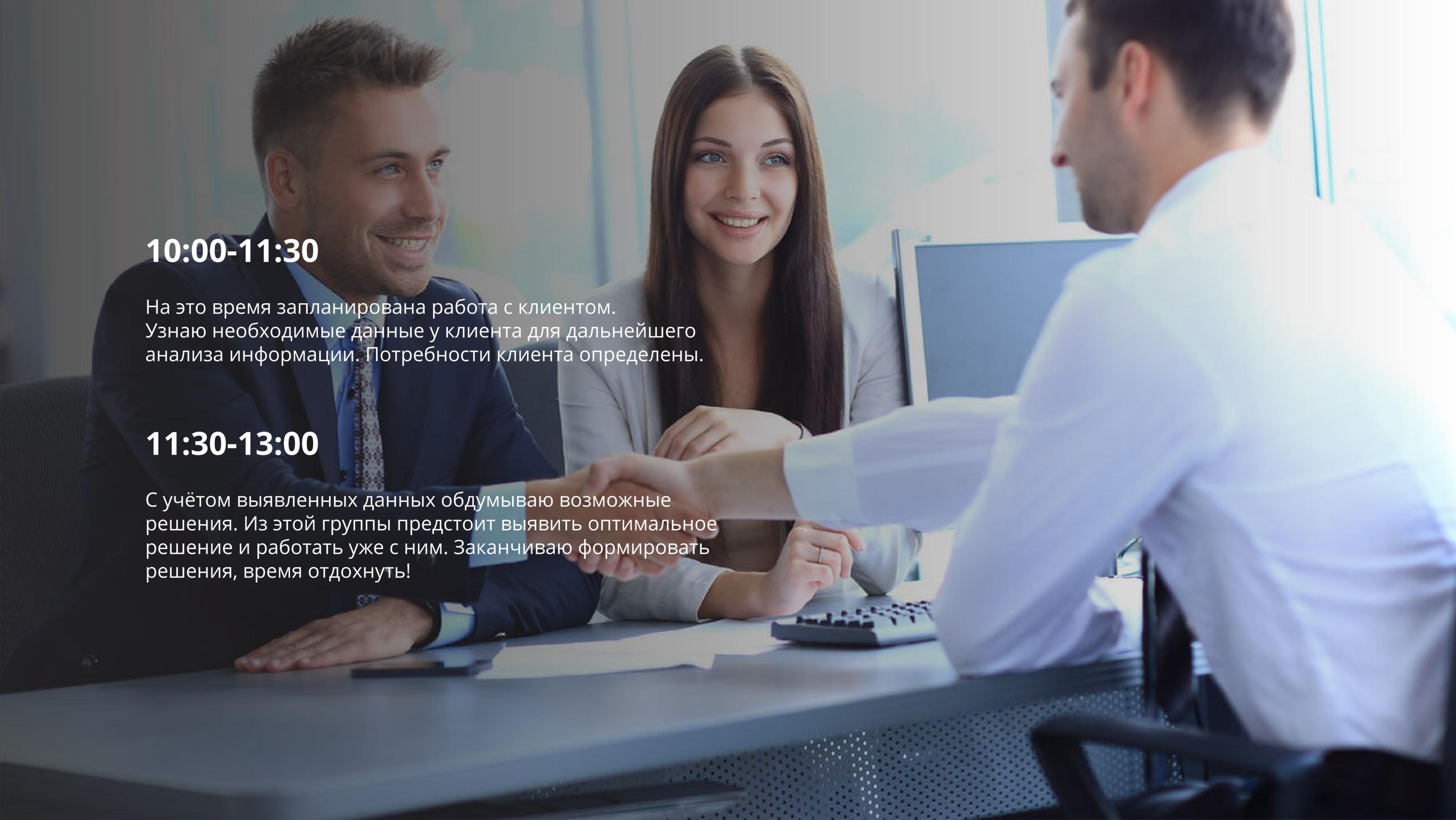
A photograph of two men in business suits sitting at a desk in an office. The man on the left is wearing glasses and has a slight smile. The man on the right has a beard and is looking towards the left. They appear to be working together on a computer. The background is a blurred office environment with windows.

## 09:00-09:30

Прихожу на работу. Сразу разбираю рабочую почту и структурирую задачи на день.

## 09:30-10:00

Одной из задач на сегодня является развитие клиентской базы. Начинаю обзвон потенциальных клиентов. С некоторыми клиентами необходимо позже созвониться для дальнейшей работы.

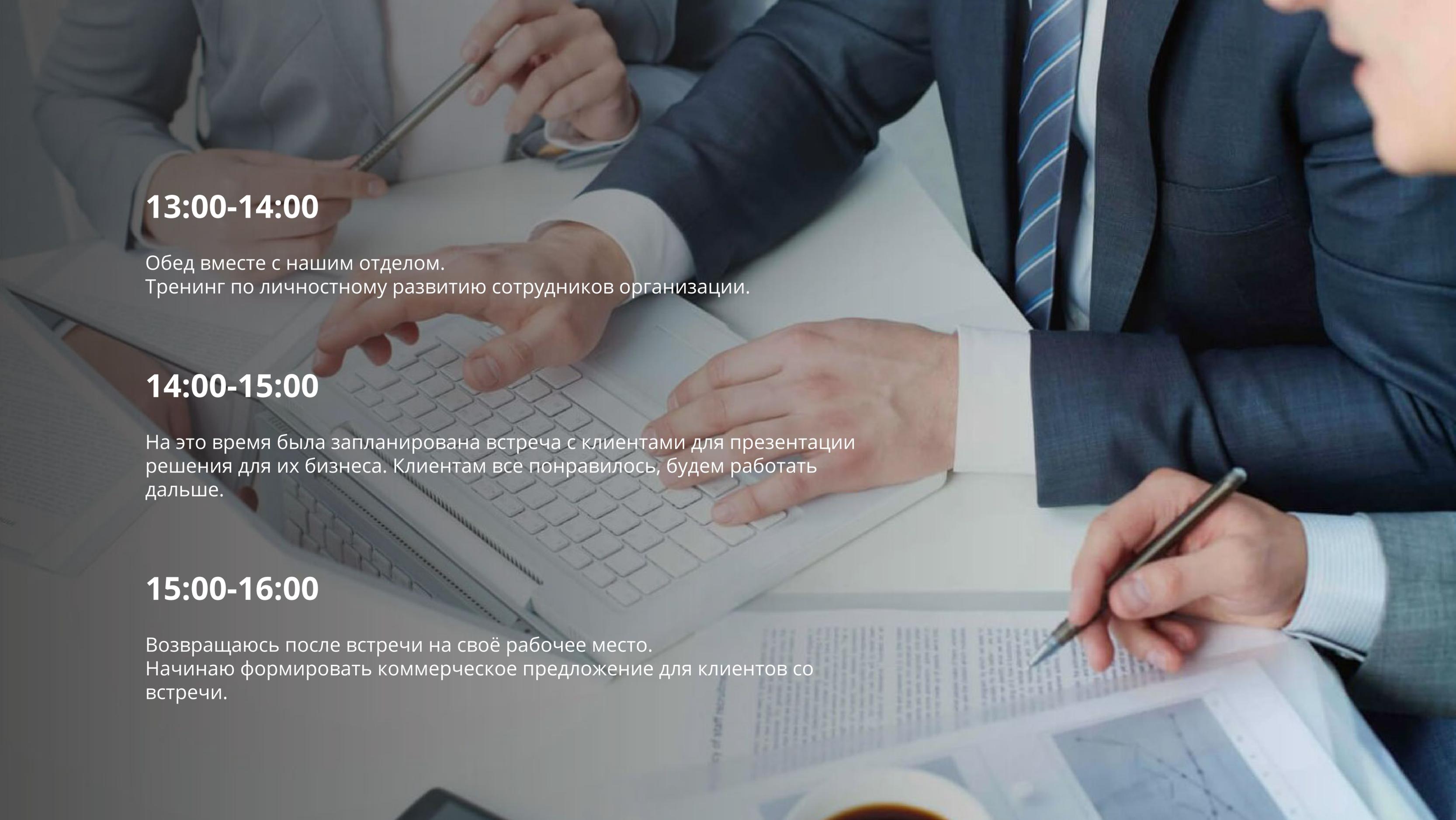
A photograph of three business professionals in an office setting. A man in a dark suit and tie is shaking hands with a man in a white shirt. A woman in a light-colored blazer sits between them, smiling. They are seated at a desk with a computer monitor and keyboard visible. The background shows a window with a view of a city.

## 10:00-11:30

На это время запланирована работа с клиентом. Узнаю необходимые данные у клиента для дальнейшего анализа информации. Потребности клиента определены.

## 11:30-13:00

С учётом выявленных данных обдумываю возможные решения. Из этой группы предстоит выявить оптимальное решение и работать уже с ним. Заканчиваю формировать решения, время отдохнуть!

A high-angle, close-up photograph of a business meeting. Several people in dark suits and ties are seated around a white table. One person's hand is on a laptop keyboard, another is holding a pen over a document with a line graph, and another is holding a smartphone. The scene is dimly lit, with a soft light source from the side.

**13:00-14:00**

Обед вместе с нашим отделом.  
Тренинг по личностному развитию сотрудников организации.

**14:00-15:00**

На это время была запланирована встреча с клиентами для презентации решения для их бизнеса. Клиентам все понравилось, будем работать дальше.

**15:00-16:00**

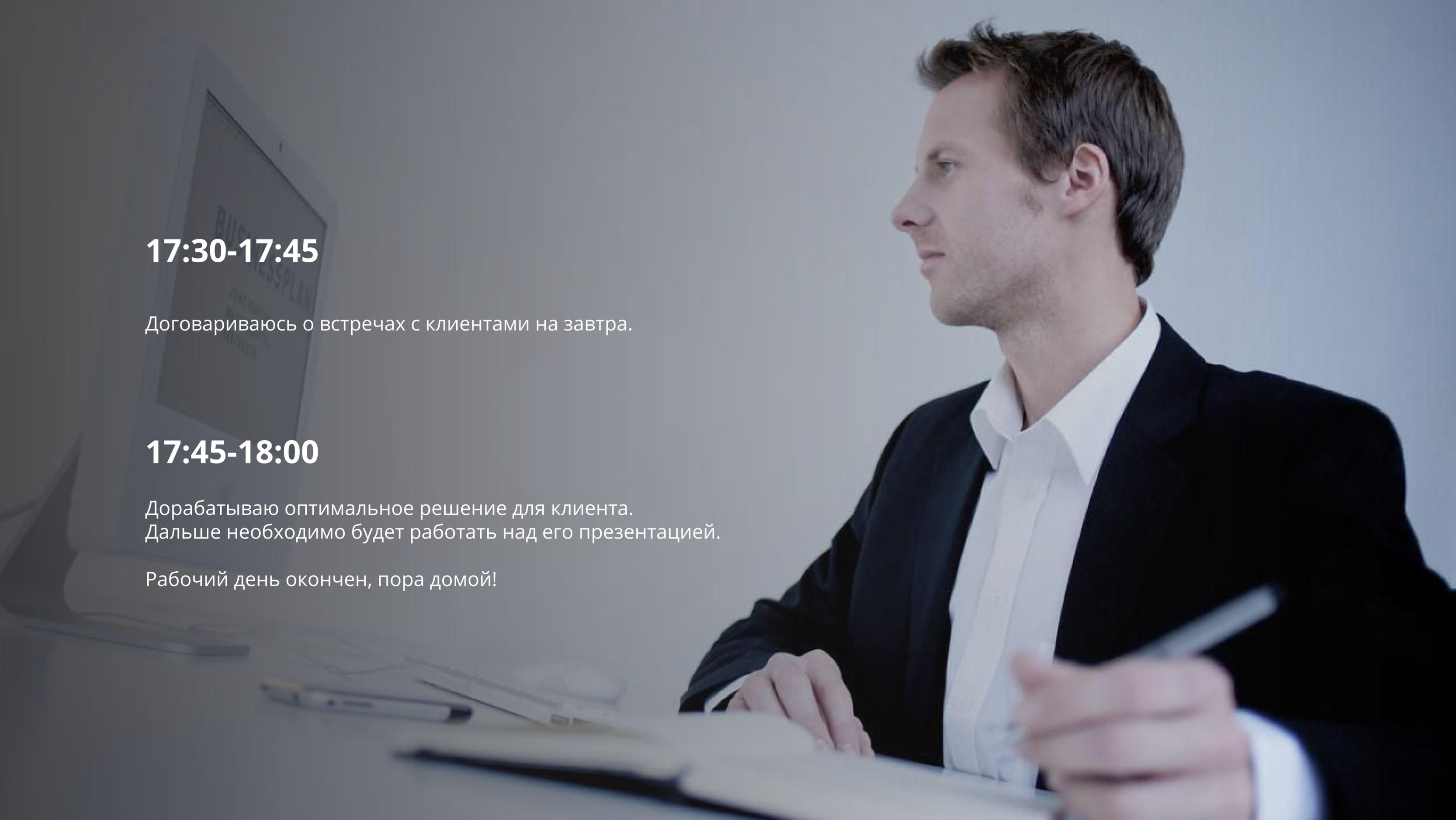
Возвращаюсь после встречи на своё рабочее место.  
Начинаю формировать коммерческое предложение для клиентов со встречи.

**16:00-17:00**

Созваниваюсь с клиентами из базы, с которой работал утром. По итогу есть несколько потенциальных клиентов для дальнейшей работы.

**17:00-17:30**

В течение дня накопилось много сообщений на рабочей почте, начинаю отвечать.

A man in a dark suit and white shirt is sitting at a desk, looking towards the left. He is holding a pen in his right hand. In the background, there is a whiteboard with the word 'BUSINESSPLAN' written on it. The scene is dimly lit, suggesting an office environment.

**17:30-17:45**

Договариваюсь о встречах с клиентами на завтра.

**17:45-18:00**

Дорабатываю оптимальное решение для клиента.  
Дальше необходимо будет работать над его презентацией.

Рабочий день окончен, пора домой!