

Kairi Jõgi

MÜÜGIESINDAJA

Tallinn, Eesti | kairi.jogi@gmail.com | +372 5589 3412 | linkedin.com/in/kairijogi

Tulemustele orienteeritud müügiesindaja üle **6-aastase** kogemusega B2B ja B2C müügis. Spetsialiseerun uute klientide leidmisele, pikaajaliste suhete loomisele ja müügieesmärkide ületamisele. Olen tugev suhtleja, kes suudab kohandada kommunikatsioonistiili eri klientide vajadustele ja omab tõestatud edu uutel turgudel positsiooni loomises.

KOGEMUS

Vanem müügiesindaja, Elisa Eesti AS, Tallinn

veebr 2021 – Praeguseni

Tegelen ettevõtlusklientide (SME) telecom- ja IT-lahenduste müügiga, haldades olemasolevate klientide portfelli ja genereerides uut äri aktiivsete väljaminevate müügitegevuste kaudu.

- Ületasin müügikvota **130%** aastal 2023, teenides ettevõtte parima müügiesindaja tiitli
- Lõin ja haldan **85 aktiivse ettevõtluskliendi** portfelli, kelle aastane käive on kokku **üle 2,1 miljoni €**
- Sõlmisin uue **ülelinnaühenduslahenduse lepingu** 14 kontoriga ettevõttega, väärtusega 180 000 € aastas
- Koordineerisin **tehnilist müügituge** 12 keeruka kasutuselevõtu projekti raames, tagades klientide rahulolu
- Koolisin **3 uut müügiesindajat**, jagades portfellihoolduse ja külmkontaktide tegemise parimaid praktikaid
- Haldasin kliendiportfelli **85 jaemüügipunktiga** Harju-, Rapla- ja Läänemaal

Müügiesindaja, Telia Estonia AS, Tallinn

mai 2018 – Praeguseni

Vastutasin väike- ja keskmiste ettevõtete äriklientide teenindamise ja uute lepingute sõlmimise eest.

- Ületasin igakuise müügieesmärgi **8 kvartalit järjest**, keskmise ületamise määraga **118%**
- Sain „**Parima uue müügiesindaja**“ auhinna esimese kuue töökuu eest aastal 2018
- Arendas välja isikliku cold-calling metoodika, mis tõstis kohtumise konversiooni **22%** võrra
- Haldas **60+ kliendi** portfelli, hoidis klientide lahkumise määra alla **5%** aastas
- Kasutasin **Salesforce CRM** süsteemi kliendisuhete ja müügitõrude haldamiseks
- Viis läbi **12 tootesitlust** aastas kaupluste personalile, tõstes teadlikkust uutest toodetest
- Koostas igakuiseid müügiaruandeid ja turuanalüüse piirkonnajuhile

Klienditeenindaja, Swedbank Eesti, Tallinn

aug 2016 – Praeguseni

Teenindasin eraisiku- ja ettevõtluspanganduse kliente kontoris, pakkudes finantsnõustamist ja lahendusi.

- Teenisin **300+ klienti kuus**, säilitades NPS-skooriga **85+**
- Riskmüüsin pangateenuseid igale teisele kliendile, ületades osakonna keskmist **35%** võrra
- Osalenud **A. Le Coqi** uute toodete lansseerimiskampaaniates **4 korral**
- Läbisin põhjaliku tootekoolituse, omandades teadmised **250+ tooteartiklist**

HARIDUS

Bakalaureusekraad erialal Ärijuhtimine, Tallinna Ülikool, Tallinn

sept 2013 – juuni 2016

Spetsialiseerumine turunduse ja müügijuhtimisele. Lõpetas kiitusega.

OSKUSED

B2B müük • Portfellihooldus • CRM (Salesforce, HubSpot) • Külmkontaktid • Läbirääkimised • Kliendisuhete hoidmine • Müügianalüüs • Presentatsioonid • Upselling / Cross-selling • Eesmärkide planeerimine

SERTIFIKAADID

Müügispetsialist – kutsetunnistus tase 5, Kutsekoda

märts 2019 – märts 2019

Salesforce CRM baaskoolitus, Salesforce

juuni 2021 – juuni 2021

KEELED

Eesti keel (emakeel) • Inglise keel (B2) • Vene keel (B2)

PROJEKTID

Jätkusuutlikkuse algatus ja ESG-aruandlus

jaan 2022 – dets 2022

Juhtis jätkusuutlikkuse algatust, keskendudes **ESG-aruandlusele** ja CO₂ jalajälje vähendamisele. Saavutas **15% ressursikasutuse vähendamise** ja parandas organisatsiooni jätkusuutlikkuse profiili.

SOOVITAJAD

Tanel Talts

Müügidirektor, A. Le Coq
tanel.talts@alecoq.ee, +372 5456 7890

Piret Luts

Regionaalne müügijuht, Põltsamaa Felix
piret.luts@felix.ee, +372 5567 8901

HUVITEGEVUS

Mentor üliõpilastele, Tallinna Tehnikaülikool

jaan 2021 – detsember 2023

Juhendas müügiesindaja eriala üliõpilasi karjäärinõustamise ja erialase arengu teemadel.