

PROFIIL

Strateegiline müügijuht enam kui **10-aastase** kogemusega müügimeeskondade juhtimises ja ettevõtte tulubaasi kasvatamises. Olen edukalt juhtinud kuni 12-liikmelisi müügimeeskondi, töötanud nii kohaliku kui rahvusvahelise ärikeskkonnaga ja saavutanud järjepideva aasta-aastalt kasvu. Spetsialiseerun müügiprotsesside optimeerimisele, müügimeeskondade mentoreerimisel ja suurklientide suhete arendamisele.

KONTAKT

Tallinn, Eesti
silver.rebane@gmail.com
+372 5768 2301
linkedin.com/in/silverrebane

HARIDUS

sept 2014 – juuni 2016

Magistrikraad erialal Ärijuhtimine (MBA), EBS (Estonian Business School), Tallinn

Spetsialiseerumine strateegilisele juhtimisele ja äri arendamisele. Lõputöö: „SaaS-ettevõtete müügistrateegia optimeerimine Ida-Euroopa turul“.

sept 2010 – juuni 2014

Bakalaureusekraad erialal Majandusteadus-, TaiTech, Tallinn

Lõpetas kiitusega. Fookus turunduse ja organisatsioonikäitumise alal.

OSKUSED

- Müügijuhtimine
- Meeskonna juhtimine
- MEDDIC meetodika
- HubSpot / Salesforce CRM
- B2B SaaS müük
- Suurtehingud
- Müügiprognosid
- Meeskonna mentortlus
- Strateegiline äri areng
- KPI jälgimine ja aruandlus

SERTIFIKAADID

mai 2018 – mai 2018

Müügijuht – kutsetunnistus tase 6, Kutsekoda
dets 2021 – dets 2021

Strategic Sales Management, EBS (Estonian Business School)

KEELED

Eesti keel (emakeel) • Inglise keel (C1) • Vene keel (B1)

Silver Rebane

Müügijuht



KOGEMUS

Müügijuht, Pipedrive OÜ, Tallinn

juuni 2020 – Praeguseni

Juhin Kesk- ja Ida-Euroopa müügimeeskonda, vastutades piirkonna tulu kasvu, meeskonna arendamise ja strateegiliste klientide hankimise eest.

- Juhtisin **10-liikmelist müügimeeskonda**, kasvatades piirkonna aastatulu **3,2 miljonilt 6,8 miljoni euroni** 3 aastaga
- Rakendasin uue müügitodoloogiat (MEDDIC), mis parandas suurtehingute sulgemise määra **38%** võrra
- Värbas ja koolitas **7 uut müügiesindajat**, kellest 5 jõudis kvota täitmiseni esimese **90 päeva** jooksul
- Sõlmisin strateegilise partnerluse **3 suurkliendiga** koguväärtusega üle **4 miljoni €**
- Esindasin ettevõtet SaaStr Europe ja Web Summit konverentsidel, genereerides **120+ kvalifitseeritud liidi**

Müügimeeskonna juht, Nortal AS, Tallinn

sept 2016 – Praeguseni

Juhtisin IT-konsultatsiooni ja arendusteenuste müüki avaliku sektori ja era suurklientide segmendis.

- Kasvasin meeskonnast **4 liikmelt 8 liikmele**, arendades värbamis- ja onboarding-protsessi
- Ületasin meeskonna müügikvotat **3 aastal järjest**, keskmise ületamise määraga **122%**
- Juhtisin **€8,5 miljoni** väärtusega riigihanke pakkumist, millega Nortal võitis 5-aastase raamlepingu
- Arendasin CRM-süsteemi kasutusele (HubSpot), mille tulemusel paranes andmete kvaliteet ja prognooside täpsus **45%** võrra
- Rakendasin **CRM-süsteemi** (HubSpot) müügitorude haldamiseks, parandades andmekvaliteeti **60%**

Vanem müügiesindaja, CGI Estonia, Tallinn

jaan 2014 – Praeguseni

Tegelasin IT-teenuste müügiga finants- ja telekommunikatsioonisektori klientidele.

- Ületas aastast müügikvotat **140%** aastal 2015, olles ettevõtte parim müügiesindaja
- Haldas **15 avakliendi** portfelli koguväärtusega **2,4 miljonit €** aastas
- Koolitasin ja arendas välja **5 nooremat müügiesindajat**, kellest **3 ülendati** piirkonnajuhiks

PROJEKTID

Digitaliseerimisprojekt – Pipedrive OÜ

juuni 2022 – juuni 2023

Koordineeris digitaalset transformatsiooni uute tööriistade ja süsteemide juurutamisega. Projekt vähendas manuaalseid protsesse **30%** ja parandas andmekvaliteeti kogu organisatsioonis.

SOOVITAJAD

Argo Virkebau, Äridirektor, Telia Eesti, argo.virkebau@telia.ee, +372 5234 5678

Kadri Juhkam, Müügidirektor, Elisa Eesti, kadri.juhkam@elisa.ee, +372 5345 6789

HUVITEGEVUS

Juhatus liige, Eesti Personalijuhtimise Ühing PARE

jaan 2019 – dets 2022

Osales organisatsiooni strateegilises juhtimises ja erialaste ürituste korraldamises.