

Yelyzaveta Markova

Sprzedaż B2B i rozwój biznesu | Pozyskiwanie i rozwój klientów

Wrocław, Polska | +48 570 389 005

markova.yelyzaveta.work@gmail.com

linkedin.com/in/yelyzaveta-markova



Handlowczyni z ponad trzyletnim doświadczeniem w prowadzeniu biznesu i sprzedaży we własnych firmach handlowych w Polsce, w tym dwa lata pełnego cyklu sprzedaży B2B: sama pozyskuję klientów (research, pierwszy e-mail, telefon), obsługuję zapytania przychodzące, badam potrzebę, budżet, termin i osobę decyzyjną, przygotowuję oferty, negocjuję, zamykam sprzedaż i dbam o relację przy kolejnych zamówieniach. Pracuję z miesięcznym celem, prowadzę każdego klienta i kolejny krok w CRM i codziennie korzystam z narzędzi AI. Angielski C1, płynny polski, ukraiński i rosyjski — języki ojczyste. Wykształcenie z zarządzania i prawa.

Kompetencje

Pełny cykl sprzedaży B2B • Aktywne pozyskiwanie klientów (e-mail, telefon) • Kwalifikacja zapytań przychodzących • Oferty i negocjacje • Rozwój współpracy i sprzedaż powtarzalna • CRM (Asari), Excel, Google Workspace • Narzędzia AI: ChatGPT, Claude Code, Codex, ElevenLabs • Notion, Slack, Loom, Zoom, Miro • Angielski C1

Doświadczenie

Agentka nieruchomości | Agencja nieruchomości, Wrocław | 02.2026–obecnie

- Spotykam się z klientami, doradzam telefonicznie i przez komunikatory, odpowiadam na zastrzeżenia i negocjuję warunki aż do decyzji.
- Prowadzę karty klientów, etapy spraw, zadania i terminarz w Asari CRM; obsługuję zapytania przychodzące z mediów społecznościowych (ok. 16 miesięcznie).

Współwłaścicielka, strategia handlowa (część etatu) | MotoHill | 12.2025–obecnie

- Oceniam ofertę dostawców, ceny i warunki handlowe; wyjaśniam klientom różnice między produktami i ich zastosowanie.
- Prowadzę pismną korespondencję po angielsku z zagranicznymi dostawcami i partnerami.

Współwłaścicielka, sprzedaż i e-commerce (część etatu) | Camelot Trade / Bulatochka | 10.2023–obecnie

- Dwa lata sprzedaży B2B do przedsiębiorców i małych firm: dotarłam do ok. 15–20 firm, badając potrzeby, budżet, termin i osobę decyzyjną.
- Wyszukiwałam potencjalnych klientów B2B i pisałam pierwsze wiadomości; kilka firm odpowiedziało z prośbą o informacje lub ceny.
- Odpowiadałam na zapytania klientów telefonicznie, na czacie i e-mailem oraz prowadziłam zamówienia aż do dostawy, co przynosiło kolejne zamówienia i dosprzedaż.
- Pracowałam z samodzielnie ustalonym miesięcznym celem przychodu ok. 15 000–20 000 zł; gdy zapytań było mniej, dodałam recenzje wideo, przepisałam oferty i wróciłam do wcześniejszych kontaktów.
- Rozszerzyłam zapytanie klienta o jedną maszynę do zestawu z osprzętem za 10 000–12 000 zł; osobiście zamykałam sprzedaż z ponad 10 klientami B2C miesięcznie.

Wykształcenie

Studia magisterskie, Communication Management | Uniwersytet Wrocławski | 10.2025–05.2027 (planowany termin)

Licencjat, Business and Administration | Uniwersytet Wrocławski | 2022–2025 (ukończone)

Licencjat, prawo | Yaroslav Mudryi National Law University | 2022–2026 (ukończone)

Języki i dostępność

Ukraiński i rosyjski — języki ojczyste | Angielski C1 | Polski B2+ (płynnie, codzienna praca z polskimi klientami). Dostępna do pracy na pełny etat od zaraz. Prawo jazdy kat. B; własny samochód.