



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ru/prices/cv>

Administrator, Manager de vânzări, Brows master

Despre mine

Aptitudini sociale:

- Time Management
- Abilități de comunicare
- Inteligență emoțională
- Abilități de lucru în echipă
- Abilitatea de a soluționa eficient problemele
- Productivitate și organizare
- Adaptabilitate
- Ascultare activă
- Interesul pentru dezvoltare continuă
- Abilitatea de a rămâne vizibil în online
- Flexibilitate

Aptitudini tehnice:

- Pachetul Microsoft Office: Word, Excel, Powerpoint
- Introducerea datelor în Amo CRM, 1-C
- Cercetarea și analiza datelor

Competențe în Marketing:

- Social media și mobile marketing
- Storytelling
- Colaborarea cu blogheri și influenceri
- Analiza datelor

Abilități în Management:

- Administrarea datelor
- Inteligența-emoțională
- Motivație
- Delegarea sarcinilor
- Dezvoltarea afacerii
- Management strategic
- Negociere
- Planificare
- Soluționarea problemelor

Abilități în vânzări:

- Sunete reci
- Managementul relației cu clienții (CRM)
- Negocierea și semnarea contractelor

👤 23 ani
♀ Feminin
📍 Chișinău
💰 10 000 MDL



Preferințe

- Fără program

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu
- **Ucraineană** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B

- Cunoașterea la perfecție a produsului / serviciilor
- Comunicare eficientă
- Comunicare digitală
- Lucru în echipă

Experiența profesională

Brows Master · AB beauty studio · Bălți

Octombrie 2018 - Prezent · 7 ani

Îngrijirea și pensarea sprâncenelor

Stilizarea și vopsirea sprâncenelor

Laminarea sprâncenelor

Vopsirea genelor

Laminarea genelor

Abilități:

- Cunoașterea tendințelor, tehnicilor și procedurilor noi
- Comunicarea eficientă cu clienții
- Promovarea eficientă a serviciilor și produselor noi

Manager de vânzări, Business Assistant · Roitman Consulting · Chișinău

Octombrie 2022 - August 2023 · 11 luni

Stabilirea obiectivelor și crearea unui plan de vânzări

Analiza datelor și statisticilor pentru a determina cele mai bune strategii de vânzări

Negocierea cu clienți și încheierea vânzărilor cu aceștia

Mentținerea actualizată a bazei de date de clienți

Stabilirea și ajustarea produselor, prețurilor și ofertelor

Organizarea și susținerea de traininguri, mentorat și programe de învățare pentru clienți

Cunoașterea și înțelegerea serviciilor pe care le vindeam

Înțelegerea, prin experiență, a întregului proces de vânzare – de la identificarea de posibili clienți, la pașii vânzării

Manager de vânzări online, SMM · Domik.md · Chișinău

Martie 2021 - August 2022 · 1 an 6 luni

Stabilirea obiectivelor și crearea unui plan de vânzări

Analiza datelor și statisticilor pentru a determina cele mai bune strategii de vânzări

Analiza produselor similare pe piață

Analiza concurențelor pe piața Moldovei

Negocierea cu clienții și încheierea vânzărilor cu aceștia

Mentținerea actualizată a bazei de date de clienți

Înregistrarea comenzilor primite în Excell

Analiza graficelor din Excell

Gestionarea paginilor de rețele sociale

Crearea și programarea de conținut relevant, atractiv și de calitate pentru diverse platforme de socializare

Elaborarea unui plan de marketing

Colaborarea cu blogheri pentru promovarea produselor

Stabilirea și ajustarea produselor, prețurilor și ofertelor

Pregătirea rapoartelor privind conturile și promovarea

Manager - operator · A.O. «Basarabia-Nord» · Bălți

Octombrie 2020 - Martie 2022 · 1 an 5 luni

Cunoașterea industriei companiei, produselor vândute și a prețurilor

Cunoștințe sigure de utilizare a calculatorului (WORD, EXCEL)

Înregistrarea comenzilor primite în programul 1C

Comunicarea și negocierea cu clienți

Rezolvarea problemelor de logistică operațională (comenzi, distribuție)

Distribuirea zilnică a comenzilor între șoferi

Elaborarea rutelor optime de transport, monitorizarea tuturor etapelor de transport

Lucru cu facturi, acte de verificare și certificate de calitate a produselor

Manager-operator · S.R.L. LEAD PRIDE SALES · Bălți

Iunie 2019 - Februarie 2020 · 9 luni

Negocierea cu clienții și încheierea vânzărilor cu aceștia

Gestionarea corectă a obiecțiilor în timpul conversației cu client

Mentținerea actualizată a bazei de date de clienți

Înregistrarea comenzilor primite în CRM

Stabilirea și ajustarea produselor, prețurilor și ofertelor

Stabilirea obiectivelor și crearea unui plan de vânzări

Studii: Medii

Liceul Republican Ion Creangă din Bălți

Absolvit în: 2019

Cursuri, training-uri

Brows master

Absolvit în 2018

Organizator: NF beauty academy

Brows master

Absolvit în 2020

Organizator: bb_brow_studio

Бизнес Скорость

Absolvit în 2021

Organizator: ООО Лайк Центр (основатель: Ayaz Shabutdinov)

Brows lamination

Absolvit în 2021

Organizator: artroom.beauty (organizator:Lesnik Irina)

Brows Architecture

Absolvit în 2021

Organizator: artroom.beauty (organizator:Lesnik Irina)