



- 👤 27 лет
- ♂ Мужской
- 📍 Кишинев

ТОП Навыки

- **Удержание возврат клиентов** · 2 года

Пожелания

- Полный день

Языки

- **Румынский** · Родной
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Базовый

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.lucru.md/ro/preturi/cv>

Руководитель отдела продаж

Обо мне

Командировки

готов к командировкам

Гражданство

Молдова

О себе

- Коммуникабельность, активная жизненная позиция;
- Нацеленность на результат;
- Тактичность;
- Стремление к развитию и профессиональному росту;
- Хобби — путешествия, чтение, гольф.
- Опыт поиска и привлечения клиентов, в том числе с помощью звонков;
- Знание различных технологий продаж;
- Опыт ведения переговоров;
- Инициативность в вопросах решения поставленных задач;
- Анализ конкурентов;
- ПК — опытный пользователь, MS Office: Word, Excel.

Опыт работы

Retention Manager, руководитель департамента Retention Ro Ru Tr It · Facto Invest Istanbul · Chisinau

Февраль 2023 - Настоящее время · 2 года 10 месяцев

- Работа с существующей клиентской базой;
- Поиск и привлечение клиентов;
- Ведение переговоров с клиентами;
- Консультирование клиентов по продуктам и услугам компании;
- На должности руководителя- обучение менеджеров по продажам
- Создание эффективной стратегии, для продвижения продуктов компании
- Управление отделом, выполнение ежемесячного плана
- Тренинги и работа с HR

- Retention Manager- Удержание и возврат клиентов
- Анализ клиентов
- Работа с маркетологом по составление полноценной коммуникационной стратегии
- Организация комплекса мероприятий по возврату и удержанию клиентов
- Разработка и координация программ лояльности
- Разработка Сервисной стратегии
- Работа с HR отделом по состоянию планов обучения сотрудников

Навыки: Удержание возврат клиентов

Менеджер по продажам, руководитель отдела продаж, ретен департамент. · CallNet Кишинёв продажи · Кишинев

Апрель 2022 - Настоящее время · 3 года 8 месяцев

- Работа с существующей клиентской базой;
- Поиск и привлечение клиентов;
- Ведение переговоров с клиентами;
- Консультирование клиентов по продуктам и услугам компании;
- На должности руководителя- обучение менеджеров по продажам
- Создание эффективной стратегии, для продвижения продуктов компании
- Управление отделом, выполнение ежемесячного плана
- Тренинги и работа с HR
- Retention Manager- Удержание и возврат клиентов
- Анализ клиентов
- Работа с маркетологом по составление полноценной коммуникационной стратегии
- Организация комплекса мероприятий по возврату и удержанию клиентов
- Разработка и координация программ лояльности
- Разработка Сервисной стратегии
- Работа с HR отделом по состоянию планов обучения сотрудников

Менеджер по продажам. Менеджер по работе с vip клиентами Снг. · ПИИ «Паритет-Инвест» ООО, официальный партнёр Альпари в Кишинёве. (Кишинев), Продажи · Кишинев

Ноябрь 2020 - Апрель 2022 · 1 год 6 месяцев

- Работа с существующей клиентской базой;
- Поиск и привлечение клиентов;
- Ведение переговоров с клиентами;
- Консультирование клиентов по продуктам и услугам компании;

— Проведение встреч и различных мероприятий для клиентов;

Менеджер по продажам · Studio Modena ООО
Кишинёв Молдова · Кишинев

Июль 2019 - Август 2020 · 1 год 2 месяца

- Холодные звонки;
- Работа с существующей клиентской базой;
- Презентация товаров компании;
- Консультация клиентов касательно продуктов компании и заключение сделок.

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

**Московский финансово-юридический университет.,
Право и организация соц. обеспечения Юрист**

Ещё учусь

Факультет: Право и организация соц обеспечения.

Специальность: Юрист