



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

👤 27 ani
♂ Masculin
📍 Briceni
💰 15 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

Торговый Агент, Agent Comercial

Despre mine

Готов работать практически в любой сфере кроме финансовых рынков.

Обучаем и готов обучиться Вашей специфике.

Ключевые навыки:

- Способность работать на результат;
- Желание всегда доводить дело до конца;
- Высокий уровень коммуникативных навыков;
- Желание работать и зарабатывать как можно больше;
- Опыт работы в различных сферах продаж;
- Стрессоустойчивость;
- Умение найти подход к клиенту.
- Холодные звонки;
- Розничная торговля;
- Оптовая торговля;
- Работа с возражениями;
- Уверенный пользователь ПК;
- Полное сопровождение клиента;
- Работа на результат;
- Поиск и привлечение клиентов;
- Деловая коммуникация;
- Подготовка КП;
- Анализ конкурентов;
- Активные продажи;
- Коммуникативность;
- Уверенный пользователь Microsoft Excel, Word, PowerPoint.

Experiența profesională

Коммерческий Агент · SRL "Eco-Santeh" · Chișinău
August 2023 - August 2024 · 1 an 1 lună

Оптовые продажи инженерной сантехники в розничные магазины

Обязанности:

- Выезд на территорию клиента;
- Консультирование по товару;
- Подбор насосного оборудования;

- Контроль дебиторской задолженности;
- Работа с витриной;
- Составление отчетов;
- Выполнение плана продаж.

Достижения:

- Повышение продаж относительно предыдущего года;
- Успешная работа с дебиторской задолженностью;
- Отличное нахождение общего языка с клиентами.

Продавец консультант · SRL "Icar Rosca" · Briceni
Decembrie 2022 - August 2023 · 9 luni

Продажи в отделе сантехники и складе

Обязанности:

- Консультирование клиентов по сантехническому оборудованию
- Проведение замеров, расчётов по рулонным материалам, вагонке.
- Приёмка и внесение в базу товара.

Достижения:

- Повышение уровня стрессоустойчивости и продаж в сфере b2c

Менеджер по продажам · ООО "ЭкоторгМ" · Peste hotare

Decembrie 2021 - Septembrie 2022 · 10 luni

Продажа шпунта Ларсена и его монтажа.

Обязанности:

- Поиск и развитие новых клиентов;
- Продажи по телефону;
- Встречи с заказчиком;
- Выезд на объекты.

Достижения :

- Развитие постоянной базы клиентов;
- Победа в тендере по крупным объектам;
- Повышение квалификации в строительном деле

Руководитель проектов · ООО "Фрозер" · Peste hotare

Noiembrie 2020 - Octombrie 2021 · 11 luni

Работа по продаже оборудования для промышленного кондиционирования, и охлаждения производственных станков(Чиллер, Драйкуллер, Фанкойл, Насосное оборудование), проектные продажи.

Обязанности:

- Полное ведение клиента от заявки до отгрузки
- Заполнение CRM,

- Консультирование клиента по технически сложному оборудованию,
- Работа с возражениями,
- Кросс продажи,
- Работа с большим количеством входящих заявок,
- Работа в режиме многозадачности.
- Контроль всех этапов сделки.

Достижения:

- Повышение квалификации в проектных продажах,
- Контракты с шестью нулями,
- Повышение квалификации в выходе на ЛВР/ЛПР крупных компаний.

Менеджер по работе с клиентами · ООО "Тим Сэт" · Peste hotare

Mai 2020 - Septembrie 2020 · 5 luni

Привлечение инвесторов на валютный рынок.

Обязанности:

- Обзвон холодной базы клиентов,
- Отслеживание всех ключевых событий в мире, которые могут повлиять на изменение валюты,
- Консультирование клиентов по предстоящим событиям,
- Привлечение инвесторов.

Достижения:

- Улучшение коммуникативных навыков,
- Увеличение стрессоустойчивости.

Менеджер по продажам оборудования · ООО "Таваго" · Peste hotare

Martie 2019 - Ianuarie 2020 · 11 luni

Продажа инженерного оборудования для отопления, вентиляции, канализации в сегментах B2B и B2C.

Обязанности:

- Консультирование по технически сложному оборудованию,
- Кросс продажи,
- Ведение клиента на всех этапах сделки,
- Работа в 1С.

Достижения:

- Чёткое выполнение обязанностей,
- Хороший уровень продаж.

Лидогенератор · Рете Мирабилис · Peste hotare

Iunie 2018 - Ianuarie 2019 · 8 luni

Продажа навигационных знаков внутри и снаружи

помещений, в т.ч. планов пожарной эвакуации.

Обязанности:

- Лидогенерация,
- Работа с возражениями,
- Холодный обзвон,
- Ведение CRM,
- Выход на ЛВР.

Достижения:

- Успешное прохождение более 70% секретарей.

Studii: Superioare incomplete

МФЮА

Absolvit în: 2020

Facultatea: Экономика

Specialitatea: Экономист

Collegiul National de Comerc al ASEM

Absolvit în: 2017

Facultatea: Comerț

Specialitatea: Коммерческий Агент