



👤 24 года
♂ Мужской
📍 Кишинев

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

Менеджер по продажам

Обо мне

- Целеустремлённый и легкообучаем, готов довести любое дело до результативного конца.
- Умею легко поддерживать деловые и профессиональные контакты.
- Навык подготовки к продажам и переговорам
- Управлять циклом продаж
- Навык самообучения
- Умение слушать
- Умение задавать вопросы
- Выявлять потребности клиента
- Аргументировать свою позицию
- Презентовать продукт, идею или решение
- Работать с возражениями
- Закрывать сделку
- Управлять конфликтом
- Эмоциональный интеллект
- Управление временем
- Принимать решения
- Стрессоустойчивость

Опыт работы

Индивидуальный предприниматель · Магазин · Кишинев

Ноябрь 2024 - Настоящее время · 1 год 1 месяц

Управлял собственным бизнесом, включая разработку бизнес-стратегии, организацию процессов и управление проектами. Занимался поиском клиентов и партнеров, вел переговоры и заключал договора. Контролировал финансовые операции, анализировал рынок и внедрял новые подходы для увеличения прибыли.

Навыки: Снижение Риска, Удовлетворенность Клиентов

Менеджер по продажам · Loial · Кишинев

ТОП Навыки

- **Управление временем** · 2 года
- **Анализ рынка** · 2 года
- **Продажи** · 2 года
- **Заключение контрактов** · 5 месяцев
- **Навыки Ведения Переговоров** · 5 месяцев
- **Снижение Риска** · 4 месяца

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо

Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Родной
- **Украинский** · Свободно владею
- **Английский** · Базовый

Навыки

- Деловое общение Активные продажи Работа с большим объемом информации Навыки продаж Телефонные переговоры Организаторские

навыки Прямые продажи
Проведение презентаций
Документальное
сопровождение Заключение
договоров Развитие продаж
Поиск и привлечение кли

Водительское удостоверение

Категория: B
С личным авто

Май 2024 - Сентябрь 2024 · 5 месяцев

Активный поиск и привлечение новых клиентов. Проведение переговоров, презентаций и заключение договоров. Управление клиентской базой и поддержание долгосрочных отношений с партнерами. Анализ потребностей клиентов и предложение оптимальных решений. Выполнение планов продаж и увеличение объемов реализации продукции.

Навыки: Навыки Ведения Переговоров, Управление временем, Заключение контрактов

Индивидуальный предприниматель · Магазин · Бричаны

Январь 2021 - Январь 2023 · 2 года 1 месяц

- Занимался организацией закупок товаров для реализации.
- Проводил анализ рынка поставщиков, выбирал наиболее выгодные условия сотрудничества.
- Ввел системы учета и контроля товарных запасов.
- Организовывал логистику и доставку продукции.
- Успешно вел переговоры с поставщиками для получения скидок и оптимизации условий поставок.
- Развивал сеть клиентов и увеличивал объемы продаж за счет эффективной работы с ассортиментом.

Навыки: Продажи, Управление Временем, Анализ рынка

Желаемая отрасль

- Продажи / Розничная торговля

Образование: Неполное высшее