



👤 39 лет
 ♀ Женский
 📍 Новые Анены
 📍 Бендеры
 📍 Тирасполь
 💰 10 000 MDL



ТОП Навыки

- Знание ассортимента автозапчастей и понимание технических особенностей · 11 лет
- Анализ продаж и подготовка отчетов · 11 лет
- Работа с клиентами и развитие базы постоянных клиентов · 11 лет
- Эффективные коммуникации и навыки ведения переговоров · 11 лет

Пожелания

- Полный день
- Частичная занятость
- Свободный график
- Гибкий график
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо

Языки

- Румынский · Родной

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

Менеджер по продажам

Обо мне

Имею более 10 лет успешного опыта в продажах автозапчастей. За время работы увеличила объем продаж благодаря развитию клиентской базы и внедрению эффективных стратегий продаж. Постоянно превышала установленные планы продаж и добивалась высокого уровня удовлетворенности клиентов.

Мой профессиональный опыт, глубокое понимание потребностей клиентов и умение строить доверительные отношения помогут компании увеличить объем продаж и укрепить позиции на рынке.

Опыт работы

Менеджер по продажам · SRL "BUGE-Petricanca" · Кишинев

Ноябрь 2008 - Июль 2020 · 11 лет 8 месяцев

Разработка и выполнение стратегии продаж, направленной на увеличение прибыли компании.

- Консультирование клиентов по выбору автозапчастей, помощь в подборе.
- Формирование и поддержание долгосрочных отношений с клиентами.
- Проведение анализа рынка и конкурентов для адаптации коммерческих предложений.
- Обеспечение выполнения планов продаж.

Навыки: Эффективные коммуникации и навыки ведения переговоров, Работа с клиентами и развитие базы постоянных клиентов, Анализ продаж и подготовка отчетов, Знание ассортимента автозапчастей и понимание технических особенностей

Желаемые отрасли

- Авто
- Закупки и снабжение
- Логистика / Транспорт

- **Русский** · Родной
- **Английский** · Свободно владею
- **Украинский** · Средний
- **Испанский** · Базовый

Навыки

- Отличное знание ассортимента автозапчастей
- Анализ рынка и разработка стратегий продаж
- Эффективное ведение переговоров и работа с возражениями
- Развитие клиентской базы и установление долгосрочных партнерских отношений
- Умение работать в условиях многозадачности. • Быстрая адаптация к новым условиям и готовность обучаться

Образование: Высшее

IRIM

Год окончания: 2008

Факультет: Международные Экономические Отношения

Специальность: Международные Экономические Отношения

Курсы, тренинги

Бухгалтерия 1С

Год окончания 2009

Организатор: ASEM

Английский язык

Год окончания 2003

Организатор: Лицей Spiru Haret