



👤 29 лет
♂ Мужской
📍 Кишинев
💰 22 000 MDL
f

ТОП Навыки

- **Навыки Ведения Переговоров** · 7 лет
- **Бизнес-потребительская Модель Продаж** · 5 лет
- **Microsoft Excel** · 5 лет
- **Опыт Работы с Клиентами** · 5 лет
- **Работа в Команде** · 2 года
- **Развитие Продаж** · 2 года

Пожелания

- Полный день

Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Родной
- **Украинский** · Разговорный
- **Английский** · Средний

Навыки

- Работа с клиентами
- Продвижение и маркетинг
- Решение конфликтов
- Работа с документацией
- Планирование и координация

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

Администратор

Обо мне

Личные качества:

Организованность: умение планировать и эффективно управлять временем.

Ответственность: способность брать на себя обязательства и выполнять их в срок.

Коммуникабельность: развитые навыки общения с клиентами, партнёрами и коллегами.

Стрессоустойчивость: умение сохранять спокойствие в критических ситуациях и быстро находить решения.

Инициативность: стремление предлагать новые идеи и улучшать процессы.

Детализированность: внимание к мелочам для предотвращения ошибок.

Доброжелательность: создание комфортной атмосферы в коллективе и для клиентов. Хобби - автоспорт, командные виды спорта (футбол, баскетбол, хоккей), картинг

Интересы - автомобили, история, военная техника, юмористические программы.

Опыт работы

Менеджер по развитию продаж · MCF-Engros · Кишинев

Ноябрь 2024 - Настоящее время · 1 год 1 месяц

- Ведение переговоров
- Коммуникация с клиентами
- Поиск решений для развития продаж
- Выявление потребностей клиентов
- Возврат брошенных клиентов
- Разработка стратегии по улучшению продаж

Навыки: Развитие Продаж, Приобретение Клиентов, Удержание Клиентов, Навыки Ведения Переговоров, Работа в Команде, Аналитическое мышление, Управление проектами

Менеджер по продажам b2b , логист · Керамин · Кишинев

- Лидерство и управление командой
- Управление проектами
- Аналитическое мышление
- Коммуникация
- Владение PS
- Владение 1C
- Навыки переговоров
- Клиентоориентированность

Водительское удостоверение

Категория: В
С личным авто

Октябрь 2023 - Ноябрь 2024 · 1 год 2 месяца

- коммуникация с клиентами
- логистическое сопровождение и растаможка товара
- ведение оптовых продаж на всей территории молдовы
- ведение документации по логистике товара за границей, а так же на территории РМ
- работа в 1C
- работа в эксчеле и т.д

Навыки: Развитие Продаж, Логистические Операции, Навыки Ведения Переговоров, Работа в команде, Comunicări de Marketing, Planificarea Cererii Clienților, Logistics Support, Владение 1C

Спортивный аналитик, администратор · InStat · Кишинев

Февраль 2018 - Апрель 2023 · 5 лет 3 месяца

Сбор статистики футбольных матчей, ввод в базу данных технико-тактических действий, привлечение новых клиентов. Разбор спортивных игр в оффлайн и онлайн режиме

Навыки: Бизнес-потребительская Модель Продаж, Microsoft Excel, Опыт Работы с Клиентами, Навыки Ведения Переговоров

Менеджер, агент · Lider.md · Бельцы

Апрель 2017 - Октябрь 2017 · 6 месяцев

Привлечение клиентов, продажа конструкционных материалов, работа с клиентами, конкурентами и партнерами.

Навыки: Работа в команде, Контроль остатков, Логистика, Оптовые продажи, Растаможка и затаможка товара, Выполнение индивидуального плана продаж

Желаемые отрасли

- Менеджмент
- Управление персоналом

Образование: Высшее

Академия Управления и производства г.Москва

Год окончания: 2021

Факультет: Менеджмент

Специальность: Менеджмент и управление

UNIVERSITATEA DE STUDII POLITICE ȘI ECONOMICE EUROPENE "CONSTANTIN STERE"

Год окончания: 2020

Факультет: Științe economice

Специальность: Business și administrare

Курсы, тренинги

Интеллекгентные продажи

Год окончания 2024

Организатор: Ольга Колесникова

Fantastic English

Ещё учусь

Организатор: Fantastic Englis school