



👤 26 лет
♀ Женский
📍 Тирасполь
💰 11 000 MDL
📷

ТОП Навыки

- **Обучение Продажам** · 6 лет
- **Навыки Принятия Решений** · 6 лет
- **Решение Проблем** · 6 лет
- **Работа в Команде** · 6 лет
- **Офисные Процедуры** · 3 месяца
- **Структурированные Собеседования** · 3 месяца

Пожелания

- Полный день
- По сменному графику
- Удалённо
- Гибрид (Дом/Офис)

Языки

- **Румынский** · Не знаю
- **Русский** · Родной

Навыки

- Навыки Принятия Решений
- Решение Проблем
- Урегулирование Конфликтов
- Работа в Команде

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

Менеджер

Обо мне

Профессиональные навыки:

- Управление командой и наставничество
- Работа с клиентами всех уровней, включая VIP
- Решение конфликтных ситуаций и работа с возражениями
- Владение CRM-системами (Directum, Bitrix, Trello)
- Владение Google Workspace
- Частичное знание 1C
- Аналитика продаж и подготовка отчетности
- Навыки активных и кросс-продаж
- Работа с ИИ

Дополнительно: стрессоустойчивая, коммуникабельная, ответственная, всегда довожу задачи до результата, не бросая на полпути. Вредных привычек нет. Готова приступить к работе сразу, подработок не имею.

Опыт работы

Начальник отдела продаж · Ауреола · Тирасполь

Май 2025 - Июль 2025 · 3 месяца

Проводила собеседования и занималась наймом сотрудников, курировала адаптацию и обучение стажеров. Вела внутреннюю офисную работу (Google Docs, Google Sheets, корпоративная почта, 1C и др.). Отвечала за ежедневную коммуникацию с менеджерами, их мотивацию, контроль выполнения планов и развитие команды.

Навыки: Офисные Процедуры, Обучение Продажам, Структурированные Собеседования

Менеджер B2B продаж · Dex · Тирасполь

Февраль 2025 - Март 2025 · 1 месяц

Менеджер по продажам в IT сфере

Навыки: Процессы Продаж

Супервайзер · Агропромбанк · Тирасполь

Август 2018 - Февраль 2025 · 6 лет 7 месяцев

Водительское удостоверение

Категория: В

Опыт работы:

- 1) Август 2018 г. - октябрь 2019 г. - отдел кассового обслуживания;
- 2) ноябрь 2019 г. - апрель 2020 г. - младший специалист Контакт-центра (исходящие звонки);
- 3) май 2020 г. - октябрь 2022 г. - специалист Контакт-центра (входящие звонки);
- 4) ноябрь 2022 г. - декабрь 2024 г. - старший специалист Контакт-центра (письменные ответы на вопросы, поступающие на адрес электронной почты, в чаты, боты).
- 5) январь 2024 г. - февраль 2025 г. - супервайзер Контакт-центра

В обязанности входило: работа с VIP клиентами, решение сложных и конфликтных ситуаций, обучение новых сотрудников, составление отчетности и пр

Пройденные тренинги:

- 1) Работа с претензиями, жалобами, благодарностями;
- 2) Отличный сервис;
- 3) Выявление потребностей;
- 4) Активные продажи. Кросс-продажи;
- 5) Активные продажи. Возражения. Типы клиентов

Навыки: Навыки Принятия Решений, Решение Проблем, Обучение Продажам, Работа в Команде

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

Российский университет кооперации

Год окончания: 2021

Факультет: Экономика

Специальность: Финансы и кредит

Курсы, тренинги

Специалист по продажам IT

Год окончания 2024

Организатор: Dex