



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

Менеджер по продажам

Обо мне

Я — опытный менеджер по продажам по телефону, успешно выполняю и перевыполняю планы продаж. Благодаря навыкам активного слушания, умению работать с возражениями и выстраивать доверительные отношения с клиентами, повышаю конверсию и средний чек. Буду полезен вашей компании как сильный продажник, способный увеличивать клиентскую базу и поддерживать лояльность клиентов.

У меня богатый опыт телефонных продаж, где я системно превышала KPI и увеличивала доход компании. Мои сильные стороны — работа с горячей базой. Стану драйвером роста продаж и повышения качества клиентского сервиса.

Опыт работы

Старший менеджер отдела · Trade · Кишинев
Август 2022 - Апрель 2025 · 2 года 9 месяцев

Приём входящих и исходящих звонков, консультации клиентов.

Презентация продуктов/услуг компании по скрипту и в свободной форме.

Выявление потребностей клиентов, подбор оптимальных предложений.

Работа с возражениями и доведение клиента до покупки.

Коммуникативная: устанавливать контакт с клиентом и формировать доверие.

Аналитическая: анализировать потребности клиента, сегментировать базу.

Презентационная: правильно презентовать продукт, делать «продающую» подачу.

Переговорная: вести разговор так, чтобы повысить вероятность сделки.

Выполнил/превысил план продаж

Выполнил/превысил план продаж

Вывел в лидеры по объёму продаж среди команды из 10 человек.

Успешно разработал или улучшил скрипт продаж, что повысило эффективность звонков.

- ♀ 30 лет
- ♂ Мужской
- ⌚ Кишинев
- ✉ 20 000 MDL

ТОП Навыки

- **Владение техниками переговоров** · 2 года
- **Самомотивация и ориентация на результат** · 2 года
- **Настойчивость и стрессоустойчивость** · 2 года
- **Работа с возражениями** · 2 года
- **Ясная и убедительная речь** · 2 года
- **Умение устанавливать и поддерживать доверительный контакт** · 2 года

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Родной

Навыки

- Тайм-менеджмент
- Умение вести клиента к

решению с давлением

- Умение вести клиента к решению без давления
- Работа с возражениями
- Построение ценностного предложения
- Владение техниками переговоров
- Работа в команде

Получил награду «Лучший менеджер месяца.

Навыки: Владение техниками переговоров, Самомотивация и ориентация на результат, Настойчивость и стрессоустойчивость, Работа с возражениями, Ясная и убедительная речь, Умение устанавливать и поддерживать доверительный контакт, Работа в Команде

Желаемые отрасли

- Колл-центр / Бэк-офис
- Банки / Финансы / Экономика
- Управление персоналом

Образование: Высшее

Курсы, тренинги

Радислав Гандапас: Лидерство Мотивация Развитие

Год окончания 2019

Организатор: Радислав Гандапас: