



👤 35 лет
♂ Мужской
📍 Кишинев

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

Менеджер по продажам

Обо мне

Личные качества : аналитический склад ума , высокая работоспособность , честность , аккуратность , ответственность , добросовестность , дисциплинированность , стрессоустойчивость , креативное мышление , амбициозность , стремление к развитию и профессиональному росту , чувство юмора , активный образ жизни

Опыт работы

Руководитель отдела продаж ДКЦ · Тинькофф
Страхование · Москва

Февраль 2023 - Август 2025 · 2 года 7 месяцев

обучение и контроль отдела продаж, ведение отчётности, распределение лидов и задач среди сотрудников, обработка сложных кейсов, мотивация персонала, взаимодействие со смежными подразделениями и сопровождение сделок на всех этапах продаж

Достижения: поднял с нуля отдел дистанционных продаж продуктов автострахования из 10 человек, обучил продукту и техникам продаж, вывел отдел на средний месячный показатель в размере 20 млн рублей

Навыки: Организация и контроль работы отдела продаж

Менеджер по продажам металлопроката ·
Metalica Zuev · Кишинев

Февраль 2021 - Январь 2023 · 2 года

поиск и привлечение новых партнёров, работа с действующей клиентской базой, ведение переговоров и заключение договоров с ЛПР, работа с документами и контроль дебиторской задолженности, заключение договоров и курирование партнёров на отведённой территории, реанимация бывших партнёров и расширение воронки продаж, работа с входящим потоком обращений

Достижения: привлёк несколько новых

ТОП Навыки

- Сопровождение сделки на всех этапах продаж · 3 года
- Организация и контроль работы отдела продаж · 2 года
- Развитие и обучение менеджеров по продаже страховых продуктов · 2 года
- Продажи по Телефону · 2 года
- Поиск и привлечение новых клиентов · 1 год
- Курирование партнёров на отведённой территории · 1 год

Пожелания

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

Языки

- Румынский · Разговорный
- Русский · Родной
- Английский · Разговорный

Навыки

- Обучение техникам продаж и

переговорам с клиентами

- Опыт работы в крупном российском холдинге
- Работа в Команде
- Опытный пользователь ПК
- Опыт работы в продажах более 10 лет
- Работа с документацией
- Клиентоориентированность
- Ведение действующей клиентской базы
- Привлечение новых клиентов
- Знание техник продаж
- Навыки Ведения Переговоров

застройщиков,реанимировал часть клиентов,которые ранее ушли к конкурентам, поднял средний чек по действующим клиентам на 15-20% , вышел на личный результат по продажам от 4 до 7 млн лей в месяц

Навыки: Поиск и привлечение новых клиентов

Региональный менеджер по развитию партнёрской сети · Фармацевтическая компания "Zydus" · Кишинев

Февраль 2020 - Февраль 2021 · 1 год 1 месяц

курирование партнёров на отведённой территории, расширение воронки продаж (в том числе холодный обзвон), реанимация бывших партнёров, обработка входящих запросов, обучение партнёров работе с клиентами, выстраивание стратегий по масштабированию бизнеса, активное взаимодействие с отделом продаж, ведение отчётности

Достижения: за короткий срок сумел расположить действующих партнёров и поднять количество обращений на 20-30% без потери в конверсии, удалось реанимировать часть партнёров ,которые ранее ушли к конкурентам, успешно подключил порядка 15 новых партнёров

Навыки: Курирование партнёров на отведённой территории

Старший специалист отдела продаж страховых продуктов · Тинькофф Страхование · Москва

Июль 2016 - Декабрь 2019 · 3 года 6 месяцев

обучение и контроль отдела продаж, ведение отчётности, работа с претензионными и VIP клиентами, обработка входящих заявок, консультирование по продукту, сопровождение сделки на всех этапах продаж, продажа продуктов автострахования

Достижения: один из самых результативных и высококвалифицированных специалистов компании , принимал активное участие в разработке скриптов ,а также в обучении и внедрении новых сотрудников

Навыки: Сопровождение сделки на всех этапах продаж

Старший менеджер отдела продаж · Страховой брокер "Страхование-24" · Кишинев

Январь 2014 - Июнь 2016 · 2 года 6 месяцев

развитие и обучение менеджеров по продаже страховых продуктов, полная организация работы отдела, повышение уровня продаж отдела, личные продажи, ведение клиента на каждом этапе (начиная от холодного звонка,заканчивая закрытием сделки), ведение отчетности

Достижения: поднял с нуля группу менеджеров из 12 человек , обучил продукту и технике продаж, личная статистика: закрытие сделки с 2-мя из 4-ёх клиентов взятых

в работу

Навыки: Развитие и обучение менеджеров по продаже страховых продуктов

Менеджер B2C продаж · ООО "StudioModerna" · Кишинев

Июнь 2011 - Июнь 2013 · 2 года 1 месяц

обзвон клиентов по подготовленной базе, общение с клиентами(в том числе Vip клиенты), поддержание хорошего контакта, информирование о новинках и акциях, оформление заказов

Достижения: один из самых результативных сотрудников Call-центра

Навыки: Продажи по Телефону

Желаемые отрасли

- Продажи / Розничная торговля
- Управление персоналом

Образование: Высшее

Славянский Университет

Год окончания: 2012

Факультет: Экономический

Специальность: Бизнес и управление