



👤 29 ani  
♂ Masculin  
📍 Chișinău

## TOP Competențe

- **Adaptabilitate și orientare spre dezvoltare** · 5 ani
- **Mentalitate orientată spre obiective și rezolvare a conflictelor** · 5 ani
- **Gândire strategică și gestionarea stresului** · 5 ani
- **Cu abilități excelente de comunicare** · 5 ani
- **Lider în echipă și mentorat** · 5 ani

## Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

## Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Nu cunosc
- **Germană** · Nativ
- **Engleză** · Fluent

**Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ro/preтури/cv>**

# Sales Manager

## Experiența profesională

**Sales Manager** · Brokerleo (Limassol, Cipru) · Chișinău

*Noiembrie 2022 - Decembrie 2024 · 2 ani 1 lună*

- Am condus o echipă de agenți de vânzări, crescând performanța echipei cu 25%.
- Am dezvoltat strategii de vânzări și am monitorizat tendințele pieței pentru a atinge obiectivele companiei.
- Am menținut relații de încredere cu clienții și am crescut portofoliul.

Competențe: Adaptabilitate și orientare spre dezvoltare, Mentalitate orientată spre obiective și rezolvare a conflictelor, Gândire strategică și gestionarea stresului, Cu abilități excelente de comunicare, Lider în echipă și mentorat

**Agent de Vânzări - Investiții** · Brokerleo (Limassol, Cipru) · Chișinău

*Decembrie 2020 - Noiembrie 2022 · 2 ani*

Agent de Vânzări - Investiții, Brokerleo  
Limassol, Cipru

*Dec 2020 - Nov 2022*

Am gestionat o bază diversă de clienți, oferind sfaturi privind piețele financiare și oportunitățile de investiții.

Am realizat obiectivele lunare și trimestriale de vânzări, primind recunoașterea "Top Performer" de mai multe ori.

Am dezvoltat consultanță personalizată care a îmbunătățit loialitatea și volumul investițiilor.

Competențe: Adaptabilitate și orientare spre dezvoltare, Mentalitate orientată spre obiective și rezolvare a conflictelor, Gândire strategică și gestionarea stresului, Cu abilități excelente de comunicare, Lider în echipă și mentorat

**Reprezentant Telesales** · 1&1 AG (Berlin, Germania) · Chișinău

*Mai 2019 - Iunie 2020 · 1 an 2 luni*

- Am efectuat apeluri de vânzări outbound, prezentând servicii de telecomunicații către clienții B2C.

- Am convertit cu succes lead-urile în clienți plători, având o rată de conversie cu 20% mai mare decât media.
- Am gestionat obiecțiile eficient, transformând lead-urile reci în oportunități promițătoare.

Competențe: Adaptabilitate și orientare spre dezvoltare, Mentalitate orientată spre obiective și rezolvare a conflictelor, Gândire strategică și gestionarea stresului, Cu abilități excelente de comunicare, Lider în echipă și mentorat

## **Domeniul dorit**

- Vânzări / Retail