



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Manager de vânzări / Operator Contabil

Despre mine

Manager de vânzări cu experiență solidă în gestionarea relațiilor B2B, consultanță tehnică și optimizarea proceselor de vânzare. Abilități dovedite în negociere, analiză de date și dezvoltarea strategiilor pentru creșterea volumului de vânzări. Rapid adaptabil, învăț cu ușurință noi procese și tehnologii, demonstrând o abordare proactivă și orientată spre rezultate. Experiență în utilizarea 1C și în gestionarea eficientă a relațiilor cu clienții.

Experiența profesională

Manager de vânzări · Perfectum Module · Chișinău
Aprilie 2024 - August 2024 · 5 luni

- Gestionarea interacțiunilor cu clienții, atât prin apeluri telefonice, cât și prin întâlniri directe, oferind informații despre avantajele construcțiilor modulare și importanța acestora în mentenanță
- Consultanță pentru clienți, recomandând opțiunile cele mai convenabile în funcție de tipul de construcție dorit
- Consultanță tehnică privind construcțiile, inclusiv nivelarea terenului, împărțirea incintelor, mentenanță, tipuri de încălzire și dimensiuni necesare
- Procesarea cererilor primite pe site-ul companiei și oferirea celor mai bune soluții pentru necesitățile clienților
- Prelucrarea datelor furnizate de client pentru a realiza calcule precise
- Crearea și prezentarea ofertei către client, subliniind avantajele construcțiilor modulare
- Arhivarea datelor despre potențialii clienți pentru a le oferi informații suplimentare despre produsele noastre
- Realizarea vânzărilor de succes cu volum de până la 30.000 euro, demonstrând abilități eficiente în gestionarea relațiilor cu clienții

Competențe: Comunicare eficientă cu clienții, Consultanță pentru clienți, Gestionarea cererilor și soluționarea nevoilor clienților

Manager de vânzări · Fortuna-service · Chișinău

33 ani
Masculin
Chișinău
20 000 MDL

in

TOP Competențe

- Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări · 2 ani
- Managementul sortimentului de produse · 2 ani
- Promovare și dezvoltarea de noi oportunități de afaceri · 2 ani
- Lucrul în Echipă · 11 luni
- Servicii bancare diverse · 8 luni
- Negocierea și colaborarea cu furnizorii · 8 luni

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)

Limbi

- Română · Fluent
- Rusă · Fluent
- Engleză · Mediu

Competențe

- Lucrul în Echipă
- Experiență în utilizarea 1C, Microsoft Office
- Adaptabilitate și capacitatea de a lucra într-un mediu dinamic și competitiv
- Capacitatea de a analiza datele de vânzări
- Abilitatea de a gestiona relațiile cu clienții
- Abilități excelente de comunicare și negociere

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

Septembrie 2023 - Aprilie 2024 · 8 luni

- Primirea comenzilor și gestionarea lor până la momentul efectuării tranzacției
- Gestionarea stocului cu producția necesară pentru vânzare
- Achiziționarea produselor comandate de clienți de peste hotarele țării
- Gestionarea datoriilor clienților B2B
- Coordonarea activității meșterilor și direcționarea acestora către clienți
- Colaborarea directă cu furnizorii din Ucraina, negocierea condițiilor comerciale și organizarea comenzilor

Competențe: Negocierea și colaborarea cu furnizorii, Coordonarea echipelor de lucru, Comunicare și gestionare a relațiilor cu clienții

Manager de Vânzări · Teracota-Burdea SRL · Strășeni

Septembrie 2020 - Iulie 2023 · 2 ani 10 luni

- Gestionarea apelurilor clienților și dezvoltarea relațiilor cu aceștia.
- Dezvoltarea și implementarea planurilor de vânzări pentru extinderea bazei de clienți și consolidarea relațiilor B2B
- Organizarea și coordonarea activităților de producție pentru a asigura livrarea eficientă a comenzilor
- Promovarea activă a produselor și identificarea de noi oportunități de colaborare
- Creșterea sortimentului de produse pe baza preferințelor și cerințelor clienților
- Monitorizarea pieței și ajustarea prețurilor în funcție de cerere și ofertă
- Crearea rapoartelor de vânzări și analiza performanței în raport cu obiectivele stabilite

Competențe: Promovare și dezvoltarea de noi oportunități de afaceri, Managementul sortimentului de produse, Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări

Gestionar Depozit · Amber-Term, Palmiracons SRL · Chișinău

Octombrie 2019 - Martie 2020 · 5 luni

- Efectuarea planificării de productivitate maximă zilnică
- Crearea rapoartelor pentru monitorizarea datelor actuale
- Optimizarea sistemelor de recuperare a stocării automatizate pentru a atinge obiectivele de productivitate și volum
- Gestionarea dificultăților asociate clienților și proceselor operationale
- Monitorizarea stocurilor, analiza vânzărilor și achiziționarea inventarului în cantități necesare
- Organizarea și coordonarea inventarierilor periodice pentru o gestionare precisă a stocurilor

Competențe: Managementul stocurilor și aprovizionarea

Operator Comercial · Volta SRL · Chișinău

Septembrie 2018 - Iulie 2019 · 10 luni

- Pregătirea facturii Fiscale de credit în conformitate cu acordurile clienților

Îndeplinirea informațiilor de facturare în sistemul de creanțe pentru generarea facturii fiscale a clientului

- Experiență în gestionarea relațiilor cu clienții persoane juridice într-un mediu de magazin, oferind asistență

personalizată în alegerea produselor și creând facturi adaptate la nevoile specifice ale fiecărui client

- Monitorizarea și modificarea comenzilor preventive conform analizei stocurilor

Competențe: Lucrul în Echipă

Manager de vânzări · Larsan-Nor Pui de VisPas · Chișinău

Noiembrie 2016 - Martie 2017 · 4 luni

- Procesarea comenzilor și auditarea creanțelor clienților

- Efectuarea negocierilor comerciale cu clienți juridici și fizici

- Menținerea și creșterea vânzărilor cu clienții fideli și clienții noi

- Auditarea produselor în cantități și intervale optime în cadrul sucursalelor companiei

Competențe: Menținerea și creșterea vânzărilor

Operator Universal · Mobias Banca · Chișinău

Aprilie 2016 - Noiembrie 2016 · 8 luni

- Actualizarea și anularea conturilor bancare a clienților

- Folosirea Microsoft Excel pentru a aranja și colecta date despre procesele și procedurile de automatizare pentru raportarea zilnică

- Efectuarea tranzacțiilor valutare și raportarea numerarului bancarului pe zi

- Implementarea decontărilor cu clienții băncii

- Servicii de schimb valutar

- Servicii de transferuri bancare

- Servicii de achitarea a facturilor, chitanțelor, amenzilor

Competențe: Servicii bancare diverse

Domeniile dorite

- HoReCa / Alimentație
- Logistică / Transport
- Management

Studii: Superioare

ASEM

Absolvit în: 2016

Facultatea: Business & Administrare

Specialitatea: Marketing și Logistică

Cursuri, training-uri

Contabilitate și Audit

Absolvit în 2013

Organizator: Colegiul Național de Comerț al ASEM

Data Analysis Essentials Using Excel

The Business Intelligence Analyst Course 2024

Oratorica, Cursuri Limba Engleză

Organizator: Oratorica