



👤 33 года
♀ Женский
📍 Кишинев
💰 30 000 MDL

ТОП Навыки

- **Managementul calității serviciilor** · 4 года
- **Dezvoltarea portofoliului de clienți B2B** · 3 года
- **Realizarea și monitorizarea obiectivelor de vânzări** · 2 года

Пожелания

- Полный день
- Частичная занятость
- По сменному графику

Языки

- **Румынский** · Свободно владею
- **Русский** · Свободно владею

Водительское удостоверение

Категория: B
С личным авто

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

Manager Vânzări

Обо мне

Specialist în vânzări responsabil și orientat spre rezultate, cu abilități excelente de negociere și relaționare cu clienții. Mă adaptez rapid la noi provocări, îmi asum responsabilitatea și finalizez sarcinile la timp. Motivată de dezvoltare profesională și de atingerea constantă a obiectivelor stabilite.

Опыт работы

Manager vânzări B2B în segmentul stomatologic

· Esperanza Sanitas SRL · Кишинев

Февраль 2022 - Август 2025 · 3 года 7 месяцев

Experiență profesională – Responsabilități principale:

Identificarea și atragerea de noi clienți B2B în segmentul stomatologic

Prezentări personalizate de produse și soluții pentru parteneri

Construirea și menținerea relațiilor de lungă durată cu clienții, oferind consultanță constantă asupra gamei și noutăților

Monitorizarea creanțelor: urmărirea termenelor de plată și colaborarea cu departamentul financiar-contabil

Îndeplinirea obiectivelor de vânzări și raportarea periodică către management

Participarea la expoziții stomatologice de specialitate pentru identificarea de noi furnizori și diversificarea portofoliului de produse

Negocierea contractelor cu producători și distribuitori, analiza tendințelor de piață și selectarea produselor cu potențial ridicat

Навыки: Dezvoltarea portofoliului de clienți B2B

Manager Vânzări B2B · Sanintrade · Кишинев

Май 2019 - Февраль 2022 · 2 года 10 месяцев

Responsabilități principale:

Dezvoltat portofoliul de clienți prin identificarea și atragerea de noi parteneri

Realizat și depășit obiectivele de vânzări stabilite

Monitorizat piața și concurența pentru identificarea oportunităților de creștere

Planificat și prognozat volumele de vânzări în colaborare cu

managementul

Negociat și încheiat contracte comerciale avantajoase

Gestionat relațiile cu clienții cheie, consolidând parteneriate de lungă durată

Controlat creanțele și respectarea termenelor de plată

Elaborat oferte comerciale și gestionat corespondența de afaceri

Coordonat procesul complet de vânzare: de la ofertare până la livrarea produsului către client

Controlat creanțele și respectarea termenelor de plată

Elaborat oferte comerciale și gestionat corespondența de afaceri

Coordonat procesul complet de vânzare: de la ofertare până la livrarea produsului către client

Навыки: Realizarea și monitorizarea obiectivelor de vânzări

Главный оператор · Trabo Plus · Кишинев

Февраль 2011 - Июнь 2015 · 4 года 5 месяцев

Responsabilități principale:

Coordonat activitatea call center-ului și a șoferilor de livrare la nivel de rețea

Monitorizat calitatea preluării comenzilor și respectarea termenelor de livrare

Gestionat situații complexe și neprevăzute cu clienții și personalul

Asigurat menținerea standardelor de calitate în relația cu clienții și în procesele operaționale

Îndeplinit sarcinile delegate de Managerul principal de livrări

Навыки: Managementul calității serviciilor

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

Perspectiva

Год окончания: 2018

Факультет: Economic

Специальность: Businesses si administrare