



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

Manager de vânzări B2B / Coordonarea echipei

Despre mine

Bune competențe de comunicare dobândite prin experiența proprie de manager de vânzări

competențe de a conduce și de a instrui o echipă, dobândită ca antrenor în domeniul vânzări

o bună stăpânire a suită de programe de birou (procesor de text, calcul tabelar, software pentru prezentări) o bună cunoaștere a instrumentelor Microsoft Office™

1C

CRM

Nu am permis de conducere (examinarea in curind)

rezistent la stres

activ

comunicabil

responsabil

îndrăzneț

Administrare completă a lucrărilor adiționale: introducere, verificare, raportare și arhivare

Operare și gestionare a datelor în sisteme informatice (amoCRM, Bitrix, 1C...altele.)

Pregătirea și coordonarea documentației (dosare, cereri, notificări)

Organizare și monitorizare a sarcinilor interdepartamentale

Elaborare și analiză de rapoarte financiare și operaționale (plăți, datornici, clienți)

Comunicarea și menținerea relațiilor cu clienții și comisiile de lucru

Coordonare integrată a proceselor, cu accent pe eficiență și respectarea termenelor

Experiența profesională

Manager Vânzări B2B · Tucano Coffee SRL · Chișinău

Ianuarie 2021 - Ianuarie 2025 · 4 ani 1 lună

Prezentarea Companiei și Asortimentului:

Sunetul rece al introducerii inițiale este transformat într-o experiență captivantă de cunoaștere a brandului și a produselor noastre.

👤 35 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

TOP Competențe

- **Coordonare a echipei** · 5 ani
- **Vânzări B2B** · 5 ani
- **Manager de Vânzări B2B** · 4 ani
- **Instruire a** · 4 ani
- **B2C** · 4 ani
- **Instruire** · 1 an

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

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

Întâlnirea:

Ne bazăm pe o tehnologie psihologică avansată pentru a înțelege nevoile și dorințele clienților noștri.

Semnarea Contractului:

Prin intermediul unei abordări empate și orientate spre soluții, transformăm discuțiile în acțiuni concrete.

Conversia:

Fiecare parteneriat încheiat nu este doar un succes pentru noi, ci și pentru partenerii noștri.

- Am dezvoltat și gestionat un portofoliu de 137 companii B2B noi în decurs de 4 ani.

- Am menținut constant relația cu partenerii prin follow-up regulat și servicii de loializare.

- Am semnat contracte de lungă durată, asigurând creșterea stabilă a veniturilor.

- Am propus și implementat servicii adiționale (mentenanță, reparații, oferte speciale) pentru fidelizarea clienților.

- Rezultat: creștere constantă a bazei de clienți și consolidarea imaginii companiei pe piața B2B.

- * Am condus și instruit o echipă de 4 membri, contribuind la atingerea eficientă a obiectivelor comune.

Competențe: Manager de Vânzări B2B, Instruire a, Coordonare a echipei

Manager Vânzări B2B și Achiziții / Reprezentant Comercial · AgroDomainGroup SRL · Chișinău

Martie 2019 - Ianuarie 2021 · 1 an 11 luni

- Vânzarea și Realizarea de Semințe și Chimicale

- Organizarea Bazei de Clienți

- Întâlnirea și Prezentarea

- Întreținerea bazei de date ai liderilor existenți

- Achiziționarea cerealelor la preț avantajos

- Încheierea contractului

- Instruirea și coordonarea echipei

Prin abordarea noastră orientată către soluții și angajamentul nostru față de clienți, ne străduim să

transformăm fiecare interacțiune într-o oportunitate de a construi parteneriate durabile și de a genera

valoare atât pentru AgroDomainGroup SRL, cât și pentru clienții noștri.

- Am încheiat 35 de parteneriate B2B cu lideri din agricultură în decurs de 2 ani.

- Am gestionat și întreținut o bază de clienți strategici, asigurând relații comerciale stabile.

- Am negociat și achiziționat cereale la prețuri competitive, crescând rentabilitatea.

- Am propus soluții personalizate agricultorilor pentru optimizarea producției.

- Rezultat: consolidarea portofoliului de clienți și creșterea volumului de vânzări agricole.

- * Am condus și instruit o echipă de 3 membri, contribuind la

atingerea eficientă a obiectivelor comune.

Competențe: Vânzări B2B, Instruire, Coordonare a echipei

Operator PC, sectia Marketing · FPC "Aprocomteh" SRL · Chișinău

Mai 2017 - Ianuarie 2019 · 1 an 9 luni

Logistica

Coordonarea și gestionarea eficientă a fluxurilor de mărfuri și informații pentru a asigura o distribuție fluidă și rapidă a produselor noastre către clienți.

Achiziții strategice

Identificarea și evaluarea constantă a furnizorilor potențiali, negocierea contractelor și achiziționarea de materiale și servicii de calitate la cele mai avantajoase condiții pentru companie.

Analiza Locală a Pieței:

Monitorizarea atentă a tendințelor și comportamentului pieței locale pentru a identifica oportunități de creștere și a oferi recomandări strategice echipei de marketing.

Elaborarea Prețurilor Competitive:

Utilizarea analizei de piață și a datelor interne pentru a dezvolta strategii de prețuri care să maximizeze veniturile și să mențină competitivitatea produselor noastre.

* Responsabil de 9-ua filiale

Broker (Sunete reci) · Call Center · Chișinău

Ianuarie 2016 - Ianuarie 2017 · 1 an 1 lună

Call-center, Chișinău (Republica Moldova)

Manager de vânzări B2B și B2C · Garant House" SRL · Chișinău

Ianuarie 2012 - Ianuarie 2016 · 4 ani 1 lună

- Vânzări directe B2C

- Vânzări B2B

- CRM (amoCRM / Bitrix)

Competențe: Vânzări B2B, B2C

Domeniul dorit

- Management

Studii: Superioare

Universitatea de Stat din Moldova

Absolvit în: 2012

Facultatea: Economie

Specialitatea: Business i administrarea afacerilor

Colegiul tehnic al UTM

Absolvit în: 2009

Facultatea: Mecanica

Specialitatea: Mașini-unelte și scule

Cursuri, training-uri

Angry Business (Manager B2B)

Absolvit în 2014

Organizator: Alina Andriuta