



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

# Менеджер по продажам, контент менеджер.

- ♀ 28 ani
- ♂ Masculin
- ⌚ Chișinău
- ✉ 17 000 MDL

## Preferințe

- Full-time

## Limbi

- Română · Elementar
- Rusă · Fluent

## Despre mine

Опыт работы в сфере продаж более 2 лет

Ключевые моменты

Навыки продаж и ведения переговоров, развитие клиентской базы, управление продажами, нацеленность на результат

Так же люблю проводить досуг активно, прогулки, занятия спортом, люблю историю 20 го века, человек я творческого ума, своеобразный, люблю рисовать, читать (история эмпанирует мне и экономика особенно РФ) в целом, стараюсь быть balance life time.

Уверенный пользователь ПК: MS Office (Word, Excel, Power Point), Photoshop, Компас 3D. Google Sheets. CRM 1C. (Базовый курс настройка и использование)

Интересна IT сфера, технологии и продукция как и digital направления, так и физического образца (серверное оборудование к примеру) Нравится разбираться в железе, есть опыт РМ двух зарубежных сайтов которые предоставляли услуги в компьютерных играх (прокачка, валюта и т.п.) основной рынок сбыта был EU/US. (До санкции ofc) свифт перекрыли, обходных путей не нашли.

Обучаемость

Трудолюбие

Развитие продаж

Ведение переговоров

Управление продажами

Работа в команде

Поиск и привлечение клиентов

Пользователь ПК

Грамотная речь

Английский язык

Internet

Поиск информации в интернет

## Experiența profesională

Менеджер по работе с клиентами ·

Вайлдберриз, ООО · Челябинск

*Octombrie 2021 - Prezent · 4 ani 4 luni*

Менеджер по работе с клиентами

Работа в официальном ПВЗ. (не франшиза. не партнерский)

Работа заключается в приемке товаров, которые везут со склада, раскладке их на полки(волнорез) и выдаче заказов клиентам.

Кратко опишу процессы работы:

В целом день начинается с приемки товаров и подготовке пункта для приёма покупателей. Требуется внимательность, так бывают неточности в работе системы и нужно быстро сориентироваться как исправить ситуацию самостоятельно (задвоенные штрих кода, сбой работы системы, отсутствие интернет-доступа на пункте и др.) – все это надо устранить по возможности своими силами.

Легко могу проконсультировать клиента в каком-то вопросе, если он не разобрался, хотя для этого есть клиентская поддержка в приложении компании и на каждый вопрос клиента и специалисты могут дать ответ, но людям понятнее и быстрее уточнить что-то лично у меня.

Работы с наличностью давно уже нет. Не нужно собирать инкассацию, искать размен и вообще бояться обсчитаться, все идет в безналичной оплате, но, тем не менее, вы имеете большую материальную ответственность за товары, которые находятся на пункте, за правильную выдачу покупателю товаров. Следите за тем, чтобы при списании денег с карты клиента, деньги на счету были, и покупатель не ушел, не оплатив товар. Такое тоже встречается. В таком случае нужно быстро реагировать и писать в техподдержку по такой проблеме. Вся материальная ответственность за какие-то ошибки лежит на менеджере. По-этому нужно быть предельно внимательным к тому, что делаешь.

Так же нужно обеспечивать чистоту и приятную атмосферу для покупателя в пункте выдачи заказов.

Работа местами сложная, т. к. привозят и тяжелые товары и есть клиенты, которые заказывают по 50 вещей "просто посмотреть".

Постоянно меняются правила работы и в этом плане я внимательный, всегда быстро ориентируюсь, решил уйти для того, чтобы найти перспективную работу с карьерным ростом т.к. тут он отсутствует.

Также была частая необходимость обучать работе новых коллег на пункте выдачи. Всегда стараюсь помочь чем могу, объяснить показать. Всегда был на связи. Сегодня поможешь ты – завтра он тебе. Взаимовыручка наше все!

**Менеджер проекта · Стартап сайта услуг в сфере игр. · Москва**

*Iulie 2020 - Mai 2021 · 11 luni*

Менеджер проекта

Отслеживал как продвигается техническая часть сайта (php.html) Утверждал дизайн проекта figma, работа с копирайтером и переводчиком, нашел выходы на stripe площадку (система оплаты зарубежная очень популярная на

us/eu)

PS когда свифт отрубили проект пришлось свернуть, часть коллектива ушла на другие проекты.

## **Менеджер по продажам · Завод ЕМЗ · Челябинск**

*Octombrie 2019 - Martie 2021 · 1 an 5 luni*

Менеджер по продажам

Основные обязанности:

Организация поиска и привлечения клиентов.

Проведение переговоров и заключение договоров.

Выполнение плановых показателей: объем продаж, активная клиентская база.

Достижения:

Стабильно выполнял поставленные плановые показатели: ежегодный рост объема продаж на 10-15% за счет развития клиентской базы.

Рост активной клиентской базы на 20%

Занимался продажей оборудования (станочное оборудование)

Привлекал клиентов из области Челябинской и Свердловской, средний чек продаж у меня составлял 300 тысяч рублей за сделку.

## **Studii: Medii de specialitate**

### **Комитент**

*Absolvit în: 2018*

Specialitatea: Реклама

## **Cursuri, training-uri**

### **Центр внедрения 1C:CRM.**

*Absolvit în 2023*

Organizator: IT Лаборатория., 1C:CRM