



⌚ 38 лет
♀ Женский
ଓ Кишинев

ТОП Навыки

- **Лидерство и управление командой** · 1 год
- **Активные продажи и переговоры** · 1 год
- **Аналитика и планирование** · 1 год
- **Обучение менеджеров отдела продаж** · 1 год
- **Коммуникация между отделами** · 1 год
- **Внедрение новых процессов** · 1 год

Пожелания

- Частичная занятость
- Гибкий график
- По сменному графику
- Удалённо
- Гибрид (Дом/Офис)

ЯЗЫКИ

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Свободно владею
- **Французский** · Базовый

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

Администратор, Менеджер, Руководитель отдела продаж

Обо мне

- Уверенный пользователь ПК;
- Ответственная, самостоятельная, настойчивая в достижении цели, стрессоустойчивая, коммуникабельная;
- Хорошие переговорные навыки;
- Высокая обучаемость;
- Инициативная, легко вхожу в контакт с людьми

Хобби: живопись, жонглирование, дизайн.

1C: Торговля MS Excel MS PowerPoint MS Word Активные продажи Обучение и развитие Аренда помещений Открытие магазинов Закупки Инкотермс Подготовка презентаций на иностранном языке Проведение презентаций на английском языке amoCRM Битрикс Веб дизайн Figma Tilda

Опыт работы

Руководитель отдела продаж · Alexia Fitness&Wellness Club · Кишинев

Февраль 2024 - Настоящее время · 1 год 10 месяцев

Обязанности и функции:

1. Управление отделом продаж:

- Постановка и контроль выполнения планов продаж.
- Организация и координация работы менеджеров по продажам.

- Проведение регулярных собраний и тренингов для команды.

2. Разработка и реализация стратегий:

- Планирование и внедрение маркетинговых акций для увеличения продаж.

- Формирование клиентской базы и привлечение новых клиентов.

- Создание программ лояльности для удержания текущих клиентов.

3. Аналитика и отчетность:

- Анализ продаж, рыночных тенденций и конкурентной среды.

- Разработка и мониторинг KPI для отдела.

- Подготовка регулярной отчетности для руководства.

4. Работа с клиентами:

- Ведение ключевых клиентов и участие в переговорах.

- Решение конфликтных ситуаций и обеспечение высокого уровня сервиса.

5. Взаимодействие с другими отделами:

- Сотрудничество с маркетинговым отделом для повышения эффективности акций.

- Координация работы с тренерским составом для создания уникальных предложений.

Достижения:

1. Рост продаж:

- Увеличение ежемесячной выручки отдела на 20-30% за 2024 год.

- Привлечение корпоративных клиентов, обеспечивших долгосрочное сотрудничество.

2. Оптимизация процессов:

- Внедрение CRM-системы для повышения эффективности управления клиентами.

3. Развитие команды:

- Формирование и обучение команды менеджеров по продажам.

- Проведение тренингов с для улучшения навыков менеджеров отдела продаж.

- Создание базы знаний, системы обучения и адаптации стажеров.

4. Удержание клиентов:

-Разработка программ лояльности для удержания клиентов и реанимации старых контактов.

5. Инициативы:

- Введение новых фитнес-услуг, что привлекло дополнительный поток клиентов.

Навыки: Лидерство и управление командой, Активные продажи и переговоры, Аналитика и планирование, Обучение менеджеров отдела продаж, Коммуникация между отделами, Внедрение новых процессов

**Менеджер по работе с клиентами · Ignis LLC ·
Москва**

Октябрь 2021 - Май 2023 · 1 год 8 месяцев

- Онлайн консультация по товарам и продажи на английском и русском, основные каналы общения Jivo, соц. сети, телефон, мессенджеры

- Поиск контактов b2b и b2c в холодную

- Работа с входящим потоком лидов

- Составление оптовых прайс листов

- CustDev по новым товарным позициям

Дополнительные результаты:

- Координировала открытие сервисного центра в Эстонии.
- Участвовала в трехмесячном забеге в Акселератор ФРИИ при Московском Экспортном Центре с задачей масштабирования нового продукта.

Менеджер по экспорту · le Frivole, ИП

Николаенко А. Е (Москва) · Москва

Апрель 2020 - Март 2021 · 11 месяцев

- Сбор клиентской базы с нуля (Европа, США, Турция, Индия, ЮАР)
- Холодный обзвон (Европа, США, Турция, Индия, ЮАР)
- Составление продающих писем потенциальным клиентам
- Переговоры с потенциальными клиентами на английском и румынском языках
- Оптовые продажи, координация процесса отгрузки и доставки товара
- Ведение ключевых клиентов
- Поддержание и восстановление отношений с ключевыми клиентами
- Презентация товаров на международной профессиональной выставке
- Проведение видео- конференций на английском
- Формирование рекламных кампаний для стимуляции продаж
- Расчёт плановых показателей продаж и отгрузок на месяц и более
- Работа в Битрикс 24

Результаты:

- Вывела экспортный отдел на регулярные ежемесячные заказы
- Наладила коммуникацию и вернула старых клиентов компании
- Увеличила количество действующих клиентов в 5 раз за 2020 год в условиях пандемии и регулярных локдаунов в Европе

Руководитель розничной сети · ООО Пикашки

(Москва) · Москва

Июнь 2018 - Март 2019 · 9 месяцев

- Подбор и обучение персонала, наставничество
- Организация процесса продаж
- Разработка
- Закупка товара
- Расширение ассортимента товарных групп
- Взаимодействие с поставщиками
- Разработка рекламных акций с целью увеличения продаж
- Увеличение трафика посетителей, а так же сохранение и увеличение имеющейся клиентской базы

- Анализ продаж
- Ведение кассовой отчётности
- Взаимодействие с ОФД, контроль продаж и налоговой отчётности
- Открытие новых магазинов:
- Поиск помещений, удовлетворяющих предъявляемые требования торговой сети
- Ведение переговоров с арендодателями, согласование договоров
- Поиск подрядчиков и контроль за ремонтом на арендуемых площадях
- Изготовление вывесок (разработка вывесок в соответствии с архитектурной концепцией г. Москвы)
- Организация процессов для запуска магазина
- Поиск и заказ оборудования для магазинов
- Заключение договоров с подрядчиками по: пожарной безопасности, вывозу мусора, установке и регистрации кассового оборудования
- Урегулирование жалоб с Управой
- Взаимодействие с управляющей компанией

**Руководитель розничной сети · ООО Лавзона
(Санкт-Петербург) · Санкт-Петербург**

Май 2017 - Май 2018 · 1 год 1 месяц

- Управление персоналом (от 30 человек)
- Подбор и обучение персонала
- Анализ продаж
- Управление закупками
- Управление товарными запасами, неликвидом
- Взаимодействие с поставщиками
- Составление договоров
- Расширение ассортимента товарных групп
- Ценообразование
- Поиск помещений под новые магазины
- Открытие новых магазинов "под ключ" (Санкт Петербург, Нижний Новгород, Москва)
- Оценка конкурентов
- Введение мотивации для персонала

**Менеджер по работе с клиентами · PROSTOR,
рекламное интернет-агентство (Санкт-Петербург)
· Санкт-Петербург**

Май 2016 - Ноябрь 2016 · 7 месяцев

- Активные продажи программного обеспечения и мобильной рекламы
- Тестирование с клиентами программного обеспечения в режиме онлайн
- Работа с клиентской базой (B2B) , поддержание, развитие,

привлечение
Работа в CRM системе
Создание договоров и сопутствующей документации
Создание рекламных кампаний
Выполнение плана личных продаж, звонков, контроль всех стадий сделки

Администратор гипермаркета · Розовый кролик (ИП Вашкинель К.В.) · Санкт-Петербург

Ноябрь 2012 - Май 2016 · 3 года 6 месяцев

- Обучение линейного персонала;
- Прием на работу, обучение и развитие сотрудников;
- Постановка задач для персонала гипермаркета;
- Контроль работы персонала;
- Работа по продаже товара в торговом зале;
- Решение текущих вопросов по работе магазина;
- Обеспечение квалифицированного и грамотного обслуживания покупателей;
- Отслеживание наличия в зале товара в необходимых размерах, правильности презентации товара, исправность торгового оборудования в магазине;
- Работа с базой данных, самостоятельное отслеживание товарооборота и заказа продукции;
- Организация и планирование работы гипермаркета, в соответствии с потребностями;
- Проведение инвентаризаций;
- Работа с поставщиками, личные встречи;
- Прием и оприходование товара, возврат товара, работа с документооборотом;
- Управление продажами отдела: планирование объема продаж;
- Контроль наличия товара;
- Сбор и обработка консолидированных заказов;
- Работа со старыми стоками;
- Организация культурно-массовых мероприятий в отделе;
- Проведение рекламных акций, мероприятий по развитию магазина.

Достижения:

- Доскональное изучение ассортимента продукции;
- Оформление Антикварного дома в рамках магазина;
- Рост объема продаж гипермаркета в 2 раза;
- Увеличение узнаваемости гипермаркета среди целевой аудитории;
- Организация и обеспечение стокового отдела в рамках магазина;
- Участие в разработке рекламных кампаний
- Успешная организация развлекательных мероприятий направленных на увеличение объемов продаж и на увеличение лояльности покупателей.

Желаемая отрасль

- Управление персоналом

Образование: Среднее-специальное

ЦСПО ПКИ

Год окончания: 2006

Специальность: Бухгалтерский учет и экономика предприятия, Бухгалтерский учет и экономика предприятия

Курсы, тренинги

Акселератор ФРИИ

Год окончания 2022

Организатор: Московский Экспортный Центр

Эффективные бизнес-стратегии

Год окончания 2024

Организатор: City Business School