



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

Мастер по бровям и ламинированию ресниц

👤 39 лет
 여성
📍 Кишинев
✉️ 15 000 MDL

ТОП Навыки

- **Дружелюбие** · 12 месяцев
- **Работа в Команде** · 12 месяцев
- **Профессиональная Ответственность** · 12 месяцев

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

Языки

- **Румынский** · Не знаю
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Базовый

Водительское удостоверение

Категория: В

Обо мне

Высокая трудоспособность. Развиты коммуникативные навыки. Доброжелательность, гибкость, организованность, ответственность, самостоятельность.

Опыт стратегического планирования и управления людьми. Опыт в запуске новых проектов. Умение прогнозировать, брать на себя ответственность и оперативно принимать решения. Внимательность к деталям. Уверенный пользователь специальных программ, приложений для автоматизации продаж (amo-CRM), чат-боты в Telegram

Опыт работы

Мастер по бровям и ламинированию ресниц · Marusya's team · Кишинев

Август 2024 - Настоящее время · 1 год 4 месяца

Высокое качество предоставления услуг с индивидуальным подходом к каждому клиенту.

Постоянные клиенты и привлечение новых.

Навыки работы в команде с другими мастерами одновременно выполняя процедуры одному клиенту.

Готовность работать и вне графика в том числе.

Навыки: Дружелюбие, Работа в Команде, Профессиональная Ответственность

Руководитель отдела продаж · Строительная компания Пространство · Одесса

Июль 2020 - Ноябрь 2022 · 2 года 5 месяцев

Контроль работы отдела продаж;

- Коммуникации с другими подразделениями компании;
- Выполнение планов продаж;
- Составления плана маркетинга и контроль его выполнения;
- Анализ конкурентов и предоставление отчета руководству;
- Формирование ценовых предложений и акций;
- Переговоры с клиентами и подписание договоров;

- Обеспечение высоких стандартов качества обслуживания клиентов;
- Формирование ценовых предложений и акций;
- Участие в проектировании новых строительных объектов, с учетом конечного потребительского спроса;
- Формирование коммерческим наполнением жилого объекта;
- Поиск новых площадок размещения рекламы;
- Составление и предоставление отчетов руководству;
- Выполнение дополнительных бизнес-процессов.

Менеджер по развитию партнерских отношений с агентствами недвижимости ·

Строительная компания Пространство

Ноябрь 2020 - Февраль 2022 · 1 год 4 месяца

- Привлечение новых агентств недвижимости к сотрудничеству, с целью увеличения объёма продаж;
- Введение и обучение менеджеров агентств недвижимости по новым строительным объектам компании;
- Обеспечение высоких стандартов качества сотрудничества с партнерами и своевременное предоставление действующей политики продаж и взаимодействий;
- Коммуникация с другими подразделениями компании;
- Выполнение планов продаж;
- Анализ конкурентов;
- Составление плана маркетинга и контроль его выполнения;
- Формирование коммерческих предложений и акций для партнеров;
- Участие в проектировании новых строительных объектов, с учетом конечного потребительского спроса;
- Формирование коммерческим наполнением жилого объекта;
- Заполнение и сопровождение документальных договорных отношений с клиентами;
- Выполнение дополнительных бизнес-процессов (разработка с дизайнером корнера и установление его и рекламной полиграфии в филиалах агентства недвижимости «Атланта»)
- Составление и предоставление отчетов руководству;

Достижения:

- Формирование базы партнеров, сопровождение всех процессов;
- Динамика прироста продаж отдела с привлечением к сотрудничеству агентств недвижимости к предыдущему периоду за эти месяцы составила 18%;
- Подбор и обучение перспективных специалистов агентств недвижимости на долгосрочное взаимовыгодное партнерство.

Желаемая отрасль

- Спорт / Красота

Образование: Высшее

Кооперативный колледж экономики и права имени Н.П.Сая

Год окончания: 2006

Факультет: Товароведение

Специальность: Товаровед-коммерсант в таможенном деле