



♀ 32 года
♂ Мужской
⌚ Кишинев
✉ 20 000 MDL

ТОП Навыки

- Собственный бизнес · 4 года
- Работа в Команде · 2 года
- 1 С · 2 года
- Активные продажи · 2 года

Пожелания

- Полный день
- Гибкий график

Языки

- Румынский · Средний
- Русский · Родной
- Английский · Средний

Навыки

- Open cart
- Консультативные Продажи
- Битрикс 24
- IP телефония
- 1с
- Активные продажи
- Навыки Ведения Переговоров

Водительское

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

Специалист в отдел технической поддержки, Специалист поддержки, Менеджер по продажам

Опыт работы

Chief Executive Officer (CEO) · Chisinau-flowers.com · Кишинев

Декабрь 2020 - Настоящее время · 5 лет 1 месяц

- консультирование, подбор и продажа цветов по телефону и в мессенджерах.
- контроль своих проектов.
- доставка до клиента, координация курьерской службы
- оперативное решение всех вопросов, возникающих у клиентов.
- администрирование интернет - магазина (обновление цен, наличия, загрузка новых товаров, работа с карточками товаров)

Навыки: Собственный бизнес.

Менеджер · EcoCasa(LedSvet) · Кишинев

Январь 2017 - Январь 2020 · 3 года 1 месяц

- Монтаж и демонтаж декоративной иллюминации
- Переговоры с клиентами

Менеджер по тех. поддержке клиентов ·

Bayshop.com · Кишинев

Январь 2017 - Январь 2018 · 1 год 1 месяц

удостоверение

Категория: В

- Консультирование клиентов по телефону, email, skype, в соц. сетях.
- Управление административной частью сайта
- Внедрение, совершенствование и развитие технической поддержки и поддержки пользователя для обеспечения качества программного продукта

SMM · Impuls Media Grup · Кишинев

Январь 2016 - Январь 2017 · 1 год 1 месяц

- Продвижение брендов в социальных сетях (SMM)
- Создание, проработка и контроль рекламных кампаний
- Написание рекламных и контекстных текстов
- Мониторинг активности конкурентов
- Размещение на сайте текстовой и других видов информации, соответствующей

Торговый представитель · Azamet – Grup · Кишинев

Январь 2014 - Январь 2016 · 2 года 1 месяц

- работа с действующей клиентской базой ,
 - привлечение новых клиентов, выполнение личного и командного плана продаж,
 - отслеживание дебиторской задолженности,
 - анализ и планирование товарных запасов, обеспечение торговых точек рекламными материалами, знание базовых стандартов и принципов мерчендайзинга,
 - обучение новых сотрудников .
- распространение продуктов питания (HoReCa)
- открытие новых торговых точек
 - выполнение плана продаж
 - работа с дебиторской задолженностью

Навыки: 1 С, Активные продажи, Работа в Команде

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

ASEM

Год окончания: 2015

Факультет: Бизнес и управление

Специальность: Менеджмент