



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

Руководитель отдела продаж

Despre mine

Работа в B2B сегменте более 2 лет.

- Поиск и привлечение потенциальных клиентов
- Квалификация потенциальных клиентов
- Презентация продуктов или услуг клиентам
- Ведение переговоров и заключение сделок
- Расширение клиентской базы
- Поддержание отношений с клиентами

Работа в сфере антивозрастной медицины, продажа и продвижение препаратов(БАД).

Изучаю Английский и Румынский язык.

Надеюсь, что мой труд и усердие будет оплачен.

Структурность - разработка отчетности и контроль

Experiența profesională

Руководитель отдела продаж · Anti-Age Expert · Chișinău

Octombrie 2023 - Iunie 2024 · 9 luni

1. Стратегическое планирование и развитие:

- Разработка и реализация стратегии продаж компании.
- Анализ рынка и конкурентов.
- Определение целевой аудитории.

Управление персоналом:

- Подбор, обучение и мотивация сотрудников отдела продаж.
- Контроль работы сотрудников и оценка их эффективности.
- Развитие навыков и компетенций сотрудников.
- Создание благоприятной рабочей атмосферы.
- Решение кадровых вопросов

Организация работы отдела:

- Распределение обязанностей между сотрудниками.
- Обеспечение сотрудников необходимыми ресурсами.
- Организация рабочего процесса.
- Контроль выполнения поставленных задач.
- Анализ результатов работы отдела.

Взаимодействие с клиентами:

- Ведение переговоров с клиентами.

- Разрешение конфликтных ситуаций с клиентами.

- Сбор и анализ обратной связи от клиентов.

Отчетность:

- Подготовка отчетов о работе отдела продаж.

- Предоставление информации о результатах работы руководству компании.

- Анализ показателей продаж.

- Разработка предложений по улучшению работы отдела продаж.

Разработка материалов(инструкций) к препаратам(БАД):

- Работа с научной информацией

- Разработка дизайна

Разработка обучающего материала для врачей для увеличения продаж компании

Фармацевтический представитель ·

Фармацевтическая компания · Chișinău

Octombrie 2022 - August 2023 · 11 luni

Продвижение продукции:

- Посещение медицинских учреждений (поликлиник, больниц) и встреча с врачами, фармацевтами, другими специалистами.

- Презентация продукции компании врачам и другим специалистам.

- Обеспечение врачей и других специалистов информацией о продукции компании (брошюры, буклеты, презентации).

- Отвечать на вопросы врачей и других специалистов о продукции компании.

- Участие в медицинских конференциях, семинарах и других профессиональных мероприятиях.

Работа с клиентами:

- Ведение клиентской базы.

- Анализ потребностей клиентов.

- Разработка предложений для клиентов.

- Консультирование клиентов по вопросам применения продукции компании.

- Контроль выполнения обязательств перед клиентами.

- Разрешение конфликтных ситуаций с клиентами.

Отчетность:

- Подготовка отчетов о работе.

- Предоставление информации о результатах работы руководству компании.

- Анализ показателей продаж.

- Разработка предложений по улучшению работы.

Studii: Medii de specialitate

"Тираспольский медицинский колледж им. Л.А.

Тарасевича"

Absolvit în: 2021

Specialitatea: Фармацевт