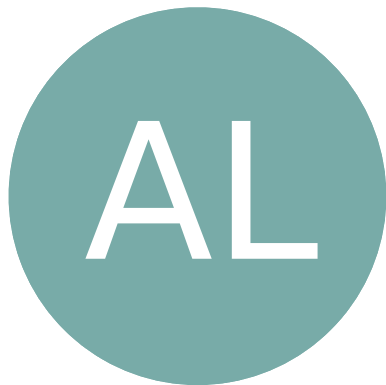




👤 29 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 27 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Franceză** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

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

Sales Manager French

Despre mine

Carismatic și sociabil, cu o vastă experiență în managementul vânzărilor și comerț. Cu o educație solidă la Paris și expertiză în lucrul cu clienți B2B și B2C, am abilități remarcabile în construirea de relații și dezvoltarea de soluții personalizate pentru clienți.

Sunt cunoscut pentru capacitatea mea de a negocia eficient și de a gestiona aspectele tehnice și reglementare ale afacerilor, contribuind astfel la creșterea succesului și a reputației brandurilor cu care colaborez.

- Planificare și Organizare
- Adaptabilitate
- Abilități de Comunicare
- Gestionarea Relațiilor cu Clienții
- Gestionarea Timpului
- Leadership și Lucru în Echipă

Experiența profesională

Sales Manager · BV Parteners · Paris

Februarie 2023 - Mai 2024 · 1 an 3 luni

- **Soluții Țintite:** Cu o înțelegere profundă a dinamicii pieței și a cunoștințelor despre produse, creez soluții adaptate pentru a satisface nevoile clienților, stimulând succesul vânzărilor prin anticiparea și răspunsul la schimbările din industrie.
- **Conformitate Reglementară și Satisfacția Clienților:** Gestionez cu competență complexitățile tehnice și reglementare pentru a garanta satisfacția clienților și conformitatea, consolidând astfel încrederea și reputația brandului.

Sales Manager · Societe Uss · Paris

Septembrie 2021 - Iulie 2022 · 10 luni

- Capacitatea de a înțelege specificațiile tehnice ale produselor sau serviciilor oferite, precum și caracteristicile și beneficiile acestora, pentru a consilia clienții într-un mod profesionist.
- Gestionarea eficientă a timpului pentru a atinge obiectivele de vânzări și pentru a satisface nevoile clienților, asigurând totodată o bună gestionare a aspectelor tehnice și reglementare.

Commercial (Sales Manager) · Kpark · Paris

Septembrie 2020 - Iunie 2021 · 10 luni

- Capacitatea de a negocia eficient și de a convinge clienții să ia decizii favorabile pentru companie.
- Cunoștințe aprofundate despre piață, tendințe, produse și concurență pentru a putea propune soluții personalizate pentru clienți.
- Identificarea de noi perspective și dezvoltarea de noi oportunități de afaceri pentru companie.

Studii: Superioare

Saint Lambert Paris 19^{ème}

Absolvit în: 2020

Facultatea: Saint Lambert Paris 19^{ème}

Specialitatea: Technico-Commercial

Lycée Louis Armand , Nogent-sur-Marne

Absolvit în: 2018

Facultatea: Lycée Louis Armand , Nogent-sur-Marne

Specialitatea: Elec, énergie, équipements communicants