



👤 28 лет
♀ Женский
📍 Кишинев
💰 20 000 MDL

ТОП Навыки

- **Ведение финансового учета** · 3 года
- **Ведение переговоров с клиентами всех уровней** · 2 года
- **Работа в Команде** · 12 месяцев
- **Ведение и расширение клиентской базы** · 11 месяцев

Пожелания

- Свободный график
- Гибкий график
- Полный день
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо
- Разъездная работа

Языки

- **Румынский** · Родной
- **Русский** · Родной
- **Украинский** · Разговорный

Навыки

- Навыки Ведения Переговоров

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

Сотрудник

Обо мне

Открыта к новым профессиям и сферам: если мне интересно, то учусь быстро и с азартом.

Ищу работу, где можно расти, влиять и создавать ценность.

Если вам нужен человек, который думает, чувствует и делает, тогда нам точно стоит познакомиться :)

Коротко обо мне, остальное расскажу при личном знакомстве

Общительный и креативный человек, который видит красоту в деталях. Легко нахожу общий язык с людьми, а при долгосрочной работе выстраиваю доверительные и крепкие отношения с клиентами. Ответственность и пунктуальность сочетаю со свободолюбием, предпочитаю гибкий график и эффективно работаю как самостоятельно, так и в команде. Быстро адаптируюсь к новым задачам, стремлюсь к развитию и поиску нестандартных решений.

Готова обучаться новому и осваивать новые сферы работы.

Опыт работы

Менеджер по продажам · TOTISPHARMA GROUP · Кишинев

Октябрь 2023 - Настоящее время · 2 года 3 месяца

- Обслуживание покупателей в соответствии с технологиями продаж (B2B);

- Выполнение поставленных плановых показателей; рост клиентской базы;

- Проведение переговоров и заключение договоров с юридическими и физическими лицами;

- Оказание консультационной помощи покупателям относительно свойств, характеристик товаров, правил их использования, пред- и постпродажного обслуживания, ухода, расчет итоговой стоимости покупки;

- Ведение соц. сетей для привлечения косметологов, поиск новых клиентов, удержания старых, работа с активной базой;

- Организация семинаров для повышения квалификации клиента;

- Ежедневные выездные встречи, а так же обслуживание клиента в офисе;

- Поддержание долгосрочных отношений с каждым

- Владение навыками тайм-менеджмента
- Знание косметологии
- Умение составлять цветочные букеты
- Владение программой "Power BI"
- Владение программой "1С"
- Владение программой "Bitrix"

Водительское удостоверение

Категория: В
С личным авто

клиентом;

- Умение решать вопросы клиента быстро и эффективно.

Навыки: Ведение переговоров с клиентами всех уровней

Кассир · UltracomElectronic SRL · Кишинев

Апрель 2019 - Июнь 2022 · 3 года 3 месяца

- Выполнение продаж (выявления потребностей, регистрация физических/ юридических лиц в программе лояльности, завершение продаж);
- Инкассация (Сбор денег за одну рабочую смену или более, сдача в банк);
- Оформление кредитных контрактов (оформление заявки на кредит, реализация товаров и услуг в программе 1 С, подписания контракта с клиентом, отправка кредитных контрактов в офис/кредитную компанию);
- Выдача налоговых накладных – фактур (Ввод банковских реквизитов в базу данных, выполнение продажи, подписания счета фактур/ Е-фактур).

Навыки: Ведение финансового учета

Менеджер по продажам · GamaDecor SRL · Кишинев

Июнь 2018 - Апрель 2019 · 11 месяцев

- Оформление заказов (работа с розничным покупателем/юридическим лицом через социальные сети/офис);
- продвижение сайтов (подбор потенциальных клиентов;
- оптимизация сайта с целью получения высоких рангов в поисковой системе по запросам, отвечающим тематике сайта;
- рекламные объявления в соответствии с демографическими характеристиками и персональными интересами пользователя;
- привлечение пользователей за счёт публикации полезного контента;
- создание лояльной аудитории в социальных сетях благодаря публикации полезной информации и общению с потенциальными потребителями).
- Фотограф (подбор правильной модели фотографии для сайтов, реализация идей в соответствии запроса потребителя).

Навыки: Ведение и расширение клиентской базы

Хостесс · Poiana Bradului · Кишинев

Март 2017 - Февраль 2018 · 12 месяцев

- Встреча и размещение посетителей в зале;
- Бронирования столов, распределения гостей, а при большом наплыве посетителей помощь официантам;
- Обеспечение эффективного и вежливого обслуживания

(предложить меню, позвать официанта);
- Принятие необходимых мер к предотвращению конфликтных ситуаций).

Навыки: Работа в Команде

Желаемая отрасль

- Продажи / Розничная торговля

Образование: Высшее

Государственный Университет Республики Молдова

Год окончания: 2020

Факультет: История и философия

Специальность: Антропология

Курсы, тренинги

Обучение по продажам

Год окончания 2024

Организатор: Totis Pharma (Olexandr Lytvin)

Обучение по продажам

Год окончания 2025

Организатор: Катерина Бурлакова

Обучение по продажам

Год окончания 2024

Организатор: Ирина Степаненко

"Клиентский сервис" Владимир Якуба

Год окончания 2025

Организатор: KMB

Мастер класс по маркетингу "Виктор Шолошенко"

Год окончания 2025

Организатор: KMB

Искусство убеждать

Год окончания 2025

Организатор: Владимир Симин , Сергей Плечков

Искусство работы с возражениями

Год окончания 2025

Организатор: Владимир Симин