



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

# Менеджер по продажам

## Обо мне

Менеджер по продажам с 6-летним опытом работы в финансовом секторе, включая 2 года на позиции старшего менеджера. Специализируюсь на продажах физическим лицам (B2C), с акцентом на понимание потребностей клиентов и создание для них ценности. Умею вызывать интерес к продаваемым услугам, даже если у клиента изначально не было в них необходимости. Ищу возможности для карьерного роста, ориентирована на результат и долгосрочное сотрудничество.

## Опыт работы

### Руководитель команды продаж · Финансовая компания · Киев

*Июнь 2020 - Июнь 2024 · 4 года 1 месяц*

- Руководство командой продаж (до 4 человек): организация работы, контроль выполнения KPI, обучение и развитие сотрудников.
- Проведение обучения менеджеров с нуля: формирование профессиональных навыков и повышение их эффективности.
- Разработка и внедрение скриптов продаж для оптимизации работы команды.
- Увеличение объема продаж на 25% благодаря внедрению персонализированных предложений.
- Анализ конкурентов и адаптация стратегии продаж для повышения конкурентоспособности.
- Работа с ключевыми и проблемными клиентами: разрешение конфликтных ситуаций, поддержание лояльности и долгосрочных отношений.
- Проведение анализа потребностей клиентов и формирование индивидуальных предложений.

Навыки: Урегулирование конфликтов, Конкурентный анализ, Управление командой, Анализ продаж, Контроль за выполнением KPI, Работа с возражениями, Деловая переписка, Продажи B2C, Комуникальность, Пунктуальность, Ответственность

- ♂ 27 лет
- ♀ Женский
- ⌚ Кишинев

## ТОП Навыки

- Продажи B2C · 4 года
- Урегулирование конфликтов · 4 года
- Пунктуальность · 4 года
- Ответственность · 4 года
- Деловая переписка · 4 года
- Комуникальность · 4 года

## Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

## Языки

- Румынский · Не знаю
- Русский · Родной
- Украинский · Родной
- Английский · Базовый

## Навыки

- Анализ конкурентов
- Обучение персонала
- Работа с возражениями
- Управление Командой
- Анализ продаж
- Активные продажи
- Продажи по Телефону
- Продажи B2C
- Горячие продажи

- Холодные продажи
- Стрессоустойчивость
- Комуникальность

**Менеджер по продажам · Финансовая компания**

· Киев

*Февраль 2018 - Июнь 2020 · 2 года 5 месяцев*

- Активная работа с клиентами: анализ их потребностей, формирование предложений, соответствующих запросам.

- Продажа финансовых услуг через холодные и тёплые звонки.

- Эффективное решение сложных ситуаций и поиск оптимальных решений для клиентов.

**Навыки:** Клиентоориентированные продажи (B2C), Работа с холодной и тёплой базой клиентов, Выявление потребностей и создание ценностных предложений, Умение генерировать интерес к продуктам и услугам, Разрешение конфликтных и критических ситуаций, Навыки управления командой и обучение персонала

## **Желаемая отрасль**

- Продажи / Розничная торговля

## **Образование: Высшее**

**Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана**

*Год окончания: 2019*

Факультет: ФЕтаУ

Специальность: Экономика предприятия