



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

Corporate Manager, Key Account Manager, Project Manager

👤 30 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

TOP Competențe

- **Lucrul în Echipă** · 5 ani

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Nativ
- **Engleză** · Comunicare

Permis de conducere

Categoria: B, C

Experiența profesională

Manager B2B · Volta · Chișinău

Iunie 2024 - Prezent · 1 an 8 luni

Identificarea și abordarea potențialilor clienți, organizarea întâlnirilor de afaceri, perfectarea contractelor

- pregătirea ofertelor personalizate pentru clienți corporativi
- negocierea și încheierea contractelor
- lucru cu debitorii
- dezvoltarea și menținerea relațiilor de colaborare cu clienții business
- dezvoltarea bazei de date a clienților corporativi

Competențe: Lucrul în Echipă

Project Manager Door to Door (Șef in Comerț) · Starnet Soluții · Chișinău

Octombrie 2022 - Iunie 2024 · 1 an 9 luni

- Elaborarea target-ului de vânzări și coordonarea obiectivelor stabilite de companie
- Participarea la implementarea strategiilor de vânzări și dezvoltarea strategiei de promovare corespunzătoare
- Prospectarea pieței pentru identificarea clienților, pașaportizarea potențialilor clienți.
- Analiza periodică a pieței, ca exemplu: noile servicii/oferte ale concurenților.
- Instruirea echipei și aplicarea procedurii de on-bording angajaților noi.
- Monitorizarea lunară și analiza coeficienților KPI ale echipei
- Elaborarea și planificarea bugetului asociat proiectului.
- Planificarea activităților proprii și verificarea planificării echipei din subordine
- Elaborarea, perfectarea și prezentarea rapoartelor către Conducere.
- Implicarea în toate activitățile echipei, la necesitate și acordarea suportului informațional colegilor din cadrul serviciu,

inclusiv în rezolvarea eficientă a taskurilor.

- La solicitarea superiorului, efectueam orice alt tip de activitate care nu contravine regulamentelor și obiectivelor companiei și care se încadrează în limita competențelor și atribuțiilor sale profesionale.

Competențe: Lucrul în Echipă

**Reprezentant Comercial, Departamentul
Directia Vanzari Clientii Rezidentiali** · Starnet
Soluții · Chișinău

Ianuarie 2021 - Octombrie 2022 · 1 an 9 luni

- Prospectarea pietei
- Identificarea și abordarea potențialilor clienți
- Ofertarea și promovarea serviciilor StarNet
- Identificarea și găsirea celor mai bune soluții pentru client și companie
- Rezolvarea problemelor semnalate de clienți
- Încheierea contractelor cu clienți noi și existenți
- Lucru cu debitorii
- Retinerea clienților existenți

Competențe: Lucrul în Echipă

Manager Vanzari Clienti Mari (B2B) · Moldtelecom
· Chișinău

Aprilie 2020 - Ianuarie 2021 · 10 luni

- Identificarea și abordarea potențialilor clienți, organizarea întâlnirilor de afaceri, perfectarea contractelor
- pregătirea ofertelor personalizate pentru clienți corporativi
- negocierea și încheierea contractelor
- lucru cu debitorii
- dezvoltarea și menținerea relațiilor de colaborare cu clienții business
- dezvoltarea bazei de date a clienților corporativi

Competențe: Lucrul în Echipă

Manager Vanzari · Andiva · Chișinău

Mai 2019 - Aprilie 2020 · 12 luni

- identificarea clienților potențiali
- pregătirea ofertelor
- negocierea și încheierea contractelor

Competențe: Lucrul în Echipă

Domeniul dorit

- Vânzări / Retail

Studii: Superioare

USEFS

Absolvit în: 2017