



♀ Женский

📍 Кишинев

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

Менеджер по обучению и развитию персонала / part-time

Обо мне

Более 15 лет работала с людьми: с клиентами и с персоналом.

За это время я приобрела сильные навыки в обучении и развитии сотрудников: проводила тренинги, помогала в адаптации новых сотрудников, мотивировала команды и сопровождала их в профессиональном росте.

Сейчас хочу применить свой опыт в сфере обучения и развития персонала.

Формат частичной занятости (4 часа в день) для меня наиболее предпочтителен — я готова эффективно вкладываться в задачи и поддерживать сотрудников в обучении, адаптации и развитии.

12 лет* – опыт в продажах в роли топ-менеджера, руководителя отдела продаж, менеджера по продажам (рекламная сфера)

2,5 года – бизнес-консультант, тренер, рекрутер

3,5 года – менеджер по развитию/ ассистент директора

* В CV указаны последние 2 рабочих места

О себе: ответственная, грамотная, творческая и позитивная личность.

Хобби:

Чтение, фитнес, шитье, рисование, музыка, пение, пешие прогулки и загородные поездки

Опыт работы

Менеджер по развитию / ассистент директора
· Balto-Comert SRL/ Rulment.md · Кишинев

Январь 2020 - Май 2023 · 3 года 4 месяца

- подбор и адаптация новых сотрудников
- анализ продаж и подготовка управленческой отчетности для директора
- организация и запуск проектов по ребрендингу и рекламным кампаниям (наружная реклама, сувенирная продукция, сайт)

ТОП Навыки

- **Организаторские способности** · 3 года
- **Навыки ведения деловых переговоров** · 3 года
- **Умение работать с клиентами** · 3 года
- **Умение работать с персоналом** · 3 года
- **Умение анализировать** · 2 года
- **Умение обучать** · 2 года

Пожелания

- Частичная занятость

Языки

- **Румынский** · Средний
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Базовый

Навыки

- Умение обучать
- Организационные способности
- Навыки ведения переговоров
- Управление продажами и клиентскими проектами (B2B)

- участие в оптимизации AmoCRM , актуализация данных о статусе клиентов
- развитие клиентской базы: продвижение новой услуги, ведение группы в вайбере
- обеспечение эффективного взаимодействия между руководством и сотрудниками
- другие задачи руководителя

Навыки: Организаторские способности, Навыки ведения деловых переговоров, Умение работать с клиентами, Умение работать с персоналом

Бизнес-консультант, тренер, рекрутер · Фриланс · Кишинев

Сентябрь 2017 - Декабрь 2019 · 2 года 3 месяца

- аудит деятельности отдела продаж (анализ записей телефонных переговоров, проведение фотографии рабочего дня, тестирование знаний и навыков)
- проведение консультаций-тренингов по результатам аудита
- отбор и найм сотрудников в отдел продаж
- адаптация «новичков» в отдел продаж

Навыки: Умение анализировать, Умение обучать

Желаемые отрасли

- Менеджмент
- Образование / Обучение / Консалтинг
- Управление персоналом

Образование: Высшее

Молдавский Государственный Университет

Год окончания: 2009

Факультет: Факультет «Экономика»

Специальность: Бизнес и администрирование/ Менеджер

Республиканский колледж Информатики и Права

Год окончания: 2003

Факультет: Кибернетика и экономическая информатика

Специальность: Экономист-программист

Курсы, тренинги

Курсы на бизнес-тренера

Год окончания 2018

Организатор: SBC

Курсы на фитнес-инструктора групповых программ

Год окончания 2022

Организатор: Академии спорта А.Перванчук