



👤 46 лет
👤 Женский
👤 Кишинев
✉ 25 000 MDL

ТОП Навыки

- **Преодоление возражений** · 22 года
- **Работа в команде** · 22 года
- **Стрессоустойчивость** · 20 лет
- **Эмоциональный интеллект** · 20 лет
- **Работа с VIP-клиентами** · 20 лет
- **Ведение клиента от старта производства до его окончания** · 2 года

Пожелания

- Полный день
- Гибрид (Дом/Офис)

Языки

- **Румынский** · Свободно владею
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Разговорный
- **Турецкий** · Средний

Навыки

- Способность проверять и анализировать информацию
- Работа в кризисных

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

Менеджер по работе с клиентами

Обо мне

Опытный специалист по продажам с более чем 20 лет успешной работы в B2B и B2C сегментах. Умею выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, уверенно веду переговоры и эффективно закрываю сделки.

Опыт работы

Менеджер по работе с клиентами · Global Elements SRL · Кишинев

Февраль 2023 - Настоящее время · 3 года

Специалист по продажам с опытом работы в сфере металлопроизводства. Успешно выстраивала и развивала отдел продаж, увеличивала объёмы заказов за счёт привлечения новых клиентов и расширения партнёрской сети. Знаю полный цикл металлообработки, умею говорить с заказчиком на техническом языке, сопровождаю сделку от первого контакта до отгрузки продукции. Ориентирована на результат, умею находить нестандартные решения и добиваться роста продаж в конкурентной среде.

Опыт в международной торговле и работе с B2B-сегментом. Курировала процессы на складе в Германии: от приёмки и размещения товара до контроля логистики и обработки возвратов. Обеспечивала своевременное пополнение остатков и координировала доставку по Европе.

Организовывала подготовку продукции к экспорту: проверка качества, упаковка согласно требованиям стран-получателей, оформление сопроводительных документов (инвойсы, упаковочные листы, сертификаты).

Работала с международными маркетплейсами (Etsy, ManoMano, Brico Dépôt, Shopify): управление ассортиментом, ценообразование, продвижение товаров, обслуживание клиентов.

Развивала направление B2B-продаж: находила ритейлеров, вела переговоры, заключала договоры, координировала поставки и контролировала долгосрочное сотрудничество. Обеспечивала регулярные оптовые заказы и расширяла дистрибуцию продукции через партнёрские сети.

Навыки: Ведение клиента от старта производства до его окончания, Анализ рынка металлообработки, Преодоление

ситуациях

- Нахождение нестандартных путей для достижения цели
- Заинтересованность в достижении целей компании

Водительское удостоверение

Категория: В

С личным авто

враждений, Работа в команде

Sales Manager · Odeon Tours · Турция, Греция, ОАЭ

Апрель 2003 - Август 2023 · 20 лет 5 месяцев

Консультация клиентов по всем вопросам касающихся сформированных требований к отдыху. Поддержание уровня сервиса компании. Высокий уровень продаж дополнительных услуг во время отдыха. Решение возникающих сложностей туристов во время чрезвычайных ситуаций. Умение работать с людьми разных социальных статусов и национальностей. Акула туристического бизнеса.

Навыки: Стрессоустойчивость, Эмоциональный интеллект, Работа с VIP-клиентами, Работа в команде, Преодоление возражений

Желаемая отрасль

- Продажи / Розничная торговля

Образование: Высшее

USM

Год окончания: 2005

Факультет: Международное право

Специальность: Юрист