



👤 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 приёма 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

возражений, 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