



36 лет
 Женский
 Кишинев
 20 000 MDL

ТОП Навыки

- **Работа в команде и самостоятельно** · 1 год
- **Активное слушание** · 1 год
- **Умение презентовать продукт** · 1 год
- **Принятие решений** · 1 год
- **Выявление потребностей клиента** · 1 год
- **Работа с возражениями** · 1 год

Пожелания

- Полный день
- Гибрид (Дом/Офис)
- На территории работодателя
- Удалённо

Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Родной

Водительское удостоверение

Категория: B

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

Менеджер по продажам

Обо мне

- постоянно работаю над собой
- уравновешенная
- легко усваиваю информацию
- легка в общении и налаживании контакта
- опыт продаж
- поиск новых клиентов, организация и проведение встреч
- уверенный пользователь ПК
- холодные звонки
- работа с CRM, 1C
- аналитика продаж (расчет планов, прогнозирование, утверждение плановых показателей и т. д.)
- составление, корректировка скриптов.

Опыт работы

Менеджер по продажам · Meta-Sistem S.R.L. · Кишинев

Май 2023 - Настоящее время · 2 года 1 месяц

Работа с клиентами:

- работа с новыми клиентами (выявление и анализ потребностей, встречи, формирование коммерческих предложений и презентаций)
- поддержка отношений с текущей клиентской базой (урегулирование конфликтных ситуаций, оперативное решение возникших вопросов)
- контроль и мониторинг выполнения проектов с момента выдачи в работу до завершения всех работ, включая коммуникацию с клиентом и проект менеджером.
- поиск и анализ информации по запросам клиентов
- прогнозирование финансового результата на месяц
- прозвон старой клиентской базы, у которых на данный момент нет открытого контракта
- * Создала продуктивную и комфортную рабочую атмосферу в коммуникации с клиентами, что поспособствовало повышению их лояльности и доверия, тем самым обеспечив высокий уровень повторных обращений.

Работа с документацией:

- оформление договоров, приложений, актов, счетов
- контроль подписания документации и оплат
- ведение реестра документации
- создание отчетов, разных сводных таблиц для последующего анализа

* Обеспечен порядок и системность в работе с документами

- вся информация структурирована, легко доступна и своевременно обновлялась.

Работа с CRM (1С):

- ведение сделки
 - формирование актов сверки
 - оформление и проведение заказов по проектам
 - работа со справочниками и документами
 - создание рекламных посылов
 - анализ запросов клиентов и эффективности РК
 - анализ текущей учетной системы для формирования последующих отчетов
 - сбор требований для улучшения работы учетной системы
- Оперативные реакция и выполнение задач от вышестоящего руководства

Навыки: Умение вести переговоры, Выявление потребностей клиента, Работа с возражениями, Принятие решений, Умение презентовать продукт, Работа в команде и самостоятельно, Активное слушание

Менеджер по продажам направления этикетка · Sanin Trade · Кишинев

Февраль 2021 - Июнь 2021 · 5 месяцев

- Поддержание отношений с имеющейся клиентской базой, поиск новых клиентов.
- встречи и переговоры с заказчиком
- оформление КП
- просчет и оформление заказов
- работа с дебиторской задолженностью
- отгрузка товара
- работа в 1С

Достижения:

- подписание договоров с ключевыми клиентами на печать новых позиций, за счет четкого выявления потребности клиента и критериев отбора партнеров.
- привлечение новых клиентов, путем холодного обзвона без какой-либо базы.

Менеджер по рекламе · Papa Print Group · Кишинев

Октябрь 2020 - Январь 2021 · 4 месяца

Прием и обработка заявок по:

- полиграфия

- пластиковые карты
- сувенирная продукция
- широкоформатная печать
- упаковка/этикетка
- Подготовка КП
- Презентация продукта
- Работа с документами
- Проведение встреч с клиентами
- Отчётность и планирование
- Работа в CRM

Руководитель отдела B2C · SRL "Terra-Solutions" **· Кишинев**

Июль 2017 - Август 2020 · 3 года 2 месяца

Обязанности менеджера по продажам:

- Обработка входящего потока (теплые звонки);
- Осуществление исходящих звонков, по существующей базе;
- Работа с возражениями;
- Ведение клиента до завершения сделки;
- Работа с CRM;
- Достижение намеченных планов.

Обязанности руководителя отдела B2C:

- Аналитика показателей KPI
- Планирование, распределение плана продаж в соответствии с ключевыми факторами
- Анализ конверсии, принятие экстренных мер по увеличению показателей каждым сотрудником
- Составление и корректировка скриптов
- Поиск, обучение и интеграция новых сотрудников.

Достижения:

- повышение конверсии, что повлияло на рост итоговых показателей, за счет отладки скриптов и контроль за их соблюдением. Также четко прописанные методы отработки часто встречающихся возражений.
- поставленная схема работы на каждом этапе (написание скриптов, установка показателей KPI, прописанные этапы обучения), что привело к быстрой интеграции нового сотрудника, "реанимации", тех, кто просел по показателям.

Супервайзер КЦ · SRL "Activ-Contact" · Кишинев

Ноябрь 2014 - Май 2017 · 2 года 6 месяцев

Род деятельности: Служба поддержки клиентов.

- Составление скриптов
- Аналитика эффективности сотрудника
- Обучение персонала
- Мотивация сотрудников на достижение планов
- Контроль и корректировка, путем работы с сотрудником,

показателей KPI

Достижения:

- минимальная текучка кадров, за счет поэтапной и безстрессовой интеграции, правильного распределения графика работы сотрудника.
- выполнение плана смены, за счет расстановки четких ориентиров и вовремя принятых экстренных мер.

Оператор центра поддержки · SRL "Activ-Contact" · Кишинев

Январь 2011 - Ноябрь 2014 · 3 года 11 месяцев

- Обработка входящих звонков
- Многозадачность, оперативность
- Работа с VIP клиентами
- Работа со "сложными" клиентами

Достижения:

- умение отработать негатив любой сложности, для сохранения лояльности клиента. Саморазвитие, самостоятельный поиск информации.

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

USM

Год окончания: 2012

Факультет: Психология

Специальность: Клинический психолог