



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Specialist Vinzari

Despre mine

Mă încadrez ușor în colectiv

Punctual

Mereu vreau să învăț ceva nou

Mă adaptez repede cu condițiile de muncă

Experiența profesională

Reprezentant comercial · Starnet Soluții · Chișinău
Februarie 2024 - Prezent · 1 an 7 luni

Coordonarea activității comerciale pe segmentul de persoane fizice, pentru servicii de internet fix (prin WiFi și cablu), televiziune IPTV și telefonie VoIP;

- Dezvoltarea și promovarea ofertelor dedicate clienților rezidențiali, în funcție de nevoile și posibilitățile tehnice (tip de conexiune, acoperire, echipamente);

- Negocierea și încheierea contractelor, asigurând acuratețea documentelor și corectitudinea activării serviciilor;

- Fidelizarea clienților existenți prin oferte de prelungire și upgrade al serviciilor;

- Colaborarea cu departamentele tehnice, suport și logistică pentru livrarea eficientă a serviciilor.

Competențe: • Lucru în echipă, • Lucru sub presiune și multitasking, • Lucru cu obiective lunare și atingerea targetelor, • Utilizarea sistemelor interne de operare (CRM), • Identificarea nevoilor clienților și oferirea celei mai potrivite soluții, • Consultanță pentru clienți privind ofertele și pachetele de servicii

Vânzător-consultant · Bomba · Chișinău
Mai 2021 - Ianuarie 2024 · 2 ani 9 luni

Consultant vânzări – Magazin de electronice

Responsabil cu identificarea nevoilor clienților și oferirea celor mai potrivite soluții în materie de produse electronice.

Activitățile principale includ:

- Oferirea de consultanță specializată clienților privind produsele electronice și electrocasnice disponibile;

- Promovarea activă a ofertelor și caracteristicilor tehnice ale produselor;

- Realizarea și finalizarea procesului de vânzare;

- Asigurarea unei experiențe pozitive pentru client, de la primul

👤 25 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 18 000 MDL

TOP Competențe

- **Vânzări active** · 2 ani
- **Lucru în echipă** · 1 an
- **Lucru sub presiune și multitasking** · 1 an
- **Lucru cu obiective lunare și atingerea targetelor** · 1 an
- **Utilizarea sistemelor interne de operare (CRM)** · 1 an
- **Identificarea nevoilor clienților și oferirea celei mai potrivite soluții** · 1 an

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)

Limbi

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

Competențe

- Responsabilitate Profesională

contact până la post-vânzare;

- Menținerea unui aspect îngrijit al spațiului de vânzare și actualizarea periodică a prețurilor și materialelor promoționale

Competențe: Vânzări active

Domeniile dorite

- Vânzări / Retail
- Logistică / Transport
- Telecomunicații

Studii: Medii de specialitate

Ș.P. Glodeni

Absolvit în: 2017

Specialitatea: Mecanic auto