



👤 24 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

in

TOP Competențe

- **Abilitatea de a Face Mai Multe Lucruri în Același Timp** · 1 an
- **Lucrul în Echipă** · 1 an
- **Atenție la Detalii** · 1 an
- **Abilități de Negociere** · 9 luni

Preferințe

- Full-time
- În ture

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Comunicare
- **Engleză** · Mediu

Competențe

- Abilități de Coordonare
- Abilitatea de a Face Mai Multe Lucruri în Același Timp
- Gândire Critică
- Rezolvarea Problemelor
- Atenție la Detalii
- Lucrul în Echipă

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

Consultant Vânzări

Despre mine

Absolvent entuziast și dedicat în domeniul marketingului și logisticii, cu o pasiune profundă pentru tehnologiile inovatoare și o dorință arzătoare de a-și dezvolta cunoștințele și competențele în diverse domenii, precum industria auto, designul interior și inteligența artificială (IA). Cu o atitudine proactivă, o capacitate remarcabilă de a învăța continuu și de a se adapta rapid la noi provocări, sunt pregătit să contribui activ la construirea unei cariere de succes în aceste domenii. Obiectivul meu este să aduc valoare unei organizații prin abordarea creativă, perseverență, inițiativă și angajament total pentru obținerea unor rezultate de excepție.

CRM.

Design Canva.

Microsoft Office.

Operare POS.

Gestionarea creditelor, retururilor, garanție.

Marketing affiliate.

Experiența profesională

Consultant vânzări · MD Fashion (Under Armour) · Chișinău

Aprilie 2024 - August 2024 · 5 luni

Under Armour este un brand sportiv american, unul dintre cei mai tehnologici producători de echipamente și accesorii sportive din lume.

Activitatea de bază

Experiența în Încasarea plăților

Utilizarea sistemului de casă înregistratoare (POS)

Utilizarea 1C pentru a procesa plățile clienților

Gestionarea stocului

Competențe: Atenție la Detalii

Manager Vânzări · Arvaliscom S.R.L (HIKOKI/HITACHI) · Chișinău

Martie 2023 - Noiembrie 2023 · 9 luni

Experiența în Încasarea plăților:

Am o vastă experiență în primirea banilor de la clienți pentru

Permis de conducere

Categoria: B

bunurile sau serviciile achiziționate.

Utilizarea sistemului de casă înregistratoare (POS):

Am operat și gestionat pentru a înregistra și procesa tranzacțiile clienților, creditare, retur, rate, garanție.

Utilizarea 1C pentru a procesa plățile clienților:

Am lucrat cu succes cu platforma software 1C pentru a gestiona tranzacțiile financiare, inclusiv plățile clienților.

Gestionarea stocului și monitorizarea nivelurilor de stoc:

Am experiență în gestionarea stocului, monitorizarea nivelurilor de stoc și raportarea oricăror probleme legate de stoc. Aceasta a inclus monitorizarea constantă a nivelurilor de stoc, identificarea și rezolvarea problemelor de stoc, precum și comunicarea eficientă cu echipa pentru a asigura disponibilitatea produselor pentru clienți.

Experiența în completarea registrului de casă și control:

Am gestionat cu succes registrul de casă și am asigurat înregistrarea precisă a tuturor tranzacțiilor și fluxurilor de numerar.

Competențe: Abilități de Negociere, Abilitatea de a Face Mai Multe Lucruri în Același Timp, Atenție la Detalii, Lucrul în Echipă

Consultant Vânzări · Portohip S.R.L · Chișinău

Martie 2022 - August 2022 · 6 luni

Am fost responsabil de consultarea clienților în alegerea materialelor de construcții potrivite pentru nevoile și cerințele lor specifice, asigurându-mă că înțeleg cu exactitate proiectele lor și că le ofer soluții adecvate.

Am dobândit cunoștințe extinse despre caracteristicile și specificațiile materialelor de construcții disponibile, precum și despre aplicațiile lor în diferite tipuri de proiecte de construcție, pentru a oferi clienților informații detaliate și utile.

Am prezentat și promovat gama variată de materiale de construcții, evidențiind avantajele și beneficiile acestora, pentru a susține deciziile clienților și pentru a le oferi o experiență pozitivă de achiziție.

Am construit relații solide cu clienții, asigurându-mă că îndeplinesc și depășesc așteptările acestora și că ofer servicii personalizate și de calitate.

Am atins și chiar am depășit obiectivele de vânzări stabilite, datorită abilităților mele de negociere și de gestionare a relațiilor cu clienții, și am contribuit la creșterea veniturilor companiei.

Am lucrat în echipă cu colegii din departamentul de vânzări și cu alte departamente, asigurându-mă că procesul de vânzare și livrare decurge fără probleme pentru clienți și că comunicarea între departamente este eficientă și fluidă.

Competențe: Abilitatea de a Face Mai Multe Lucruri în Același Timp, Lucrul în Echipă

Domeniul dorit

- Vânzări / Retail

Studii: Superioare

Academia de Studii Economice din Moldova (ASEM)

Absolvit în: 2023

Facultatea: Business și Administrare

Specialitatea: Marketing Logistică