



👤 28 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 20 000 MDL
in f

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preturi/cv>

Asistent Project Manager / Key Account Manager / Manager Vinzari

Experiența profesională

Key Account Manager · Starnet Soluții · Chișinău
Aprilie 2025 - Prezent · 6 luni

Administrarea și dezvoltarea portofoliului de clienți corporate (IMM și companii mari).

Negocierea și încheierea contractelor comerciale pe termen lung.

Elaborarea ofertelor personalizate de servicii telecom și IT.

Identificarea de noi oportunități pe piață și generarea de lead-uri B2B.

Colaborarea cu echipele tehnice pentru implementarea și suportul soluțiilor.

Depășirea constantă a targetului de vânzări (ex.: peste 110-120% realizat trimestrial).

Creșterea portofoliului de clienți prin atragerea unor conturi corporate strategice.

Competențe: Analiza de piață și identificarea oportunităților, Coordonare internă cu echipele tehnice, Customer success și retenția clienților, Consultanță și Soluții personalizate, Dezvoltare strategii de vânzări B2B, Negociere și încheiere contracte, Managementul portofoliului de clienți

Administrator · QODE INTERACTIVE SRL · Chișinău
Februarie 2024 - Iulie 2025 · 1 an 5 luni

- Am coordonat echipa agenției, asigurându-se că proiectele sunt livrate la timp oferite soluții personalizate pentru clienți, de la planificarea arhitecturii site-ului până la optimizarea experienței utilizatorului (UX/UI);

- Am gestionat relațiile cu peste 15+ clienți, construind parteneriate pe termen lung și contribuind la creșterea lor digitală;

- Am dezvoltat și livrat soluții digitale personalizate pentru diverse industrii, inclusiv retail, educație, guvern și altele.

TOP Competențe

- **Abilități de Negociere** · 6 ani
- **Lucrul în Echipă** · 4 ani
- **Managementul Stresului** · 4 ani
- **Spirit Antreprenorial** · 1 an
- **Management de Proiect** · 1 an
- **Gestionarea Timpului** · 1 an

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

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

Competențe

- Promovarea Vânzărilor
- Abilități de Negociere
- Lucrul în Echipă

Permis de conducere

UI/UX Designer · Chișinău

Februarie 2023 - Februarie 2024 · 1 an 1 lună

- Înțelegerea structurii și prezentării conținutului;
- Designul experienței utilizatorului;
- Competență în principiile și metodologiile de design UI/UX;
- Cunoștințe de design centrat pe utilizator, wireframing și prototipare;
- Atenție excelentă la detalii și estetică vizuală;
- Abilități puternice de comunicare și colaborare, cu capacitatea de a lucra eficient în echipe interfuncționale.

Competențe: Gestionarea Timpului, Gestionarea Relațiilor cu Clienții, Negocierea Contractelor

Agent de vânzări · COCA-COLA Îmbuteliere Chișinău · Chișinău

Decembrie 2020 - August 2021 · 9 luni

- Am oferit consultații cu privire la produse și servicii și a folosit tehnici de upselling a răspuns la întrebările clienților și a reacționat rapid la problemele și reclamațiile și reclamații în persoană, la telefon și prin e-mail.
- Am aplicat strategii de comunicare strategică și abilități interpersonale pentru a dezvolta și menține relații de afaceri de mare valoare.
- Am executat re-merchandising de categorii de vânzare cu amănuntul pentru a îndeplini standardele de raft
- Am asistat în medie 35 de clienți pe zi în selectarea articolelor.
- Am procesat comenzile prin sistemul companiei și a coordonat livrările de produse.
- Am ajutat la instruirea noilor angajați cu privire la procedurile organizaționale, politici, și tehnici de vânzare.
- A condus vânzările prin dezvoltarea unor strategii promoționale de succes și plasarea produselor.

Competențe: Dezvoltarea Parteneriatului de Afaceri, Abilități de Negociere, Abilități de Upselling, Lucrul în Echipă

Manager de relații cu clienții · Darwin · Chișinău

Mai 2016 - August 2020 · 4 ani 4 luni

- Am colaborat cu colegii din echipa de vânzări pentru a atinge obiectivele grupului.
- Am sporit veniturile prin vânzarea și încheierea cu succes a vânzărilor clienților demonstrarea produselor în efortul de a arăta potențialilor cumpărători beneficii și avantaje și să încurajeze achizițiile.
- Creșterea gradului de satisfacție a clienților prin oferirea de soluții proactive în timp ce conducea răspunsuri acționabile la întrebări, preocupări sau provocări.

- Am obținut noi conturi de clienți printr-o combinație constantă de perseverență, apeluri la rece dedicate și servicii excepționale.
- Am dezvoltat relații cheie cu clienții pentru a crește vânzările.

Competențe: Abilități de Negociere, Managementul Stresului, Lucrul în Echipă

Domeniile dorite

- Management
- IT, Tech
- Marketing / Publicitate / PR

Studii: Superioare incomplete

Universitatea de Stat din Moldova

Absolvit în: 2019

Facultatea: Stiinte Economice

Specialitatea: Business si Administrarea Afacerilor

Centrul de Excelenta in Transporturi din Chisinau

Absolvit în: 2016

Specialitatea: Diagnosticarea Computerizata a Automobilelor