



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

- 👤 35 лет
- ♂ Мужской
- 📍 Кишинев

## ТОП Навыки

- **Сопровождение сделки на всех этапах продаж** · 3 года
- **Организация и контроль работы отдела продаж** · 2 года
- **Развитие и обучение менеджеров по продаже страховых продуктов** · 2 года
- **Продажи по Телефону** · 2 года
- **Поиск и привлечение новых клиентов** · 1 год
- **Курирование партнёров на отведённой территории** · 1 год

## Пожелания

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

## Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Разговорный

## Навыки

- Обучение техникам продаж и

# Менеджер по продажам

## Обо мне

Личные качества : аналитический склад ума , высокая работоспособность , честность , аккуратность , ответственность , добросовестность , дисциплинированность , стрессоустойчивость , креативное мышление , амбициозность , стремление к развитию и профессиональному росту , чувство юмора , активный образ жизни

## Опыт работы

**Руководитель отдела продаж ДКЦ** · Тинькофф  
Страхование · Москва

*Февраль 2023 - Август 2025 · 2 года 7 месяцев*

обучение и контроль отдела продаж, ведение отчётности, распределение лидов и задач среди сотрудников, обработка сложных кейсов, мотивация персонала, взаимодействие со смежными подразделениями и сопровождение сделок на всех этапах продаж

Достижения: поднял с нуля отдел дистанционных продаж продуктов автострахования из 10 человек, обучил продукту и техникам продаж, вывел отдел на средний месячный показатель в размере 20 млн рублей

Навыки: Организация и контроль работы отдела продаж

**Менеджер по продажам металлопроката** · Metalica Zuev · Кишинев

*Февраль 2021 - Январь 2023 · 2 года*

поиск и привлечение новых партнёров, работа с действующей клиентской базой, ведение переговоров и заключение договоров с ЛПР, работа с документами и контроль дебиторской задолженности, заключение договоров и курирование партнёров на отведённой территории, реанимация бывших партнёров и расширение воронки продаж, работа с входящим потоком обращений

Достижения: привлёк несколько новых

переговорам с клиентами

- Опыт работы в крупном российском холдинге
- Работа в Команде
- Опытный пользователь ПК
- Опыт работы в продажах более 10 лет
- Работа с документацией
- Клиентоориентированность
- Ведение действующей клиентской базы
- Привлечение новых клиентов
- Знание техник продаж
- Навыки Ведения Переговоров

застройщиков, реанимировал часть клиентов, которые ранее ушли к конкурентам, поднял средний чек по действующим клиентам на 15-20% , вышел на личный результат по продажам от 4 до 7 млн лей в месяц

Навыки: Поиск и привлечение новых клиентов

### **Региональный менеджер по развитию партнёской сети** · Фармацевтическая компания "Zydus" · Кишинев

*Февраль 2020 - Февраль 2021 · 1 год 1 месяц*

курирование партнёров на отведённой территории, расширение воронки продаж (в том числе холодный обзвон), реанимация бывших партнёров, обработка входящих запросов, обучение партнёров работе с клиентами, выстраивание стратегий по масштабированию бизнеса, активное взаимодействие с отделом продаж, ведение отчётности

Достижения: за короткий срок сумел расположить действующих партнёров и поднять количество обращений на 20-30% без потери в конверсии, удалось реанимировать часть партнёров ,которые ранее ушли к конкурентам, успешно подключил порядка 15 новых партнёров

Навыки: Курирование партнёров на отведённой территории

### **Старший специалист отдела продаж страховых продуктов** · Тинькофф Страхование · Москва

*Июль 2016 - Декабрь 2019 · 3 года 6 месяцев*

обучение и контроль отдела продаж, ведение отчётности, работа с претензионными и VIP клиентами, обработка входящих заявок, консультирование по продукту, сопровождение сделки на всех этапах продаж, продажа продуктов автострахования

Достижения: один из самых результативных и высококвалифицированных специалистов компании , принимал активное участие в разработке скриптов ,а также в обучении и внедрении новых сотрудников

Навыки: Сопровождение сделки на всех этапах продаж

### **Старший менеджер отдела продаж** · Страховой брокер "Страхование-24" · Кишинев

*Январь 2014 - Июнь 2016 · 2 года 6 месяцев*

развитие и обучение менеджеров по продаже страховых продуктов, полная организация работы отдела, повышение уровня продаж отдела, личные продажи, ведение клиента на каждом этапе (начиная от холодного звонка, заканчивая закрытием сделки), ведение отчетности

Достижения: поднял с нуля группу менеджеров из 12 человек , обучил продукту и технике продаж, личная статистика: закрытие сделки с 2-мя из 4-ёх клиентов взятых

в работу

Навыки: Развитие и обучение менеджеров по продаже страховых продуктов

**Менеджер B2C продаж · ООО "StudioModerna" · Кишинев**

*Июнь 2011 - Июнь 2013 · 2 года 1 месяц*

обзвон клиентов по подготовленной базе, общение с клиентами(в том числе Vip клиенты), поддержание хорошего контакта, информирование о новинках и акциях, оформление заказов

Достижения: один из самых результативных сотрудников Call-центра

Навыки: Продажи по Телефону

**Желаемые отрасли**

- Продажи / Розничная торговля
- Управление персоналом

**Образование: Высшее**

**Славянский Университет**

*Год окончания: 2012*

Факультет: Экономический

Специальность: Бизнес и управление