



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

Economist

Despre mine

Sunt o persoană activă, cinstită și motivată, care este gata și dorește să învețe lucruri noi și care face fata la toate provocările în timpul procesului de lucru. Prin experiența mea de lucru am câștigat

abilități de gestionare a portofoliului de credite și de deservire calitativa a clienților, cunoașterea analizei financiare a întreprinderilor mici și mijlocii, abilitatea de a lua decizii rapide și corecte, de a-mi respecta timpul de management, de a aplica logica și

gandire rationala.

Abilități de comunicare excelente dezvoltate prin experiențele mele de reprezentant de vânzări și expert servicii bancare. Mă ajută în stabilirea relațiilor profesionale cu clienții noi, pentru a identifica nevoile lor. Aceste abilități mă ajută de asemenea în găsirea limbajului comun cu diferite tipuri de oameni și în adaptarea cu ușurință la noul colectiv.

Sunt un bun jucator de echipa si am dobandit bune abilitati organizatorice pe parcursul experientei mele fiind membru de mișcare "Young Energy", de asemenea, o am acumulat bună experiență în echipă, așa că mă ajută să-mi organizez timpul și să utilizez abilitățile mele și ale celorlalți în mod corect pentru a atinge obiectivele dorite.

Experiența profesională

Specialist Categorie · METRO Moldova · Chișinău
Octombrie 2020 - Prezent · 4 ani 10 luni

- Implementarea condițiilor contractuale convenite cu furnizori,
- Crearea și analizarea rapoartelor cu indicatori cheie de performanță,
- Menținerea unor niveluri optime de stoc și gestionarea comenzilor,
- Gestionarea bazelor de date cu articole și furnizori,
- Dezvoltarea și verificarea machetelor pentru promoțiile Metro.

Competențe: Managementul Achizițiilor, Sales Reports, Data Reporting, Întocmirea Rapoartelor, Gestionarea Relațiilor cu Partenerii, Managementul Relațiilor de Afaceri, Stock, Controlul Stocurilor

Asistent Manager Comercial · METRO Moldova ·

👤 32 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

TOP Competențe

- **Gestionarea Relațiilor cu Partenerii** · 4 ani
- **Stock** · 4 ani
- **Managementul Achizițiilor** · 4 ani
- **Controlul Stocurilor** · 4 ani
- **Managementul Relațiilor de Afaceri** · 4 ani
- **Sales Reports** · 4 ani

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

Chișinău

Iunie 2019 - Septembrie 2020 · 1 an 4 luni

- Implementarea condițiilor contractuale convenite cu furnizori,
- Crearea și analizarea rapoartelor cu indicatori cheie de performanță,
- Menținerea unor niveluri optime de stoc și gestionarea comenzilor.

Competențe: Analiza Datelor

Manager Departament · TNT N.V.-FeDEX · Ulm. Germany

August 2018 - Mai 2019 · 9 luni

- Menținerea relațiilor cu clienții,
- Coordonată logisticii pentru a accelera transportul mărfurilor, optimizând timpul de livrare,
- Am fost parte de formare a angajaților, îmbunătățind capacitățile echipei și calitatea serviciilor.

Competențe: Operațiuni Logistice, Gestionarea Relațiilor cu Clienții

MANAGER DEPARTAMENT VÂNZĂRI ȘI MARKETING · Moneda Credit SRL · Chișinău

Mai 2018 - August 2018 · 4 luni

- Negocierea și menținerea relațiilor de afaceri cu partenerii.
- Vânzări facilitate prin opțiuni de credit.

Competențe: Gestionarea Relațiilor cu Partenerii

Manager de creditare · Microinvest · Cahul

Mai 2016 - Aprilie 2018 · 2 ani

- Gestionarea portofoliului de credite și extinderea bazei de clienți,
- Realizarea analizei financiare clienților și prezentare dosarelor comitetului de Credit Risk.
- Instruirea și integrarea angajaților noi în echipă.

Competențe: Acțiuni Promoționale, Credit Analysis, Credit Risks, Activități de Formare, Gestionarea Portofoliului

Expert Servicii Bancare · ProCredit Bank · Chișinău

Aprilie 2015 - Mai 2016 · 1 an 1 lună

- Dezvoltarea și menținerea unor relații puternice atât cu clienții persoane fizice, cât și cu clienții corporativi, asigurând un nivel înalt de satisfacție și loialitate a clienților.
- Atragerea clienților noi, consultarea clienților în înțelegerea diferitelor produse financiare și propunerea celor mai bune opțiuni pentru obiectivele lor financiare.

- Gestionarea conturilor - deschidere, închiderea și modificarea conturilor, asigurându-se că toate procesele au fost finalizate eficient și precis.

Competențe: Orientare către Client, Lucrul în Echipă, Managementul Performanței, Servicii Bancare, Bank

Agent de vânzări · Studio Moderna · Chișinău

Iulie 2011 - August 2012 · 1 an 2 luni

- Vânzarea produselor companiei prin telefon;
- Consultarea clienților companiei privind promo-ofertelor.

Competențe: Abilități de Comunicare, Persoană Motivată de Succes, Vânzări de Apeluri la Rece

Studii: Superioare

Academia de Studii Economice din Moldova

Absolvit în: 2017

Facultatea: Finante

Specialitatea: Investii si Piete de Capital

Academia de Studii Economice din Moldova

Absolvit în: 2014

Facultatea: Economia Generala si Drept

Specialitatea: Economia Generala

Cursuri, training-uri

Young Bankers Programe

Absolvit în 2014

Organizator: BC ProCredit Bank SA

NEXT GENERATION OFFER MANAGEMENT

Absolvit în 2023

Organizator: METRO AG