27 лет
Мужской
Кишинев

ТОП Навыки

- **Удержание возврат клиентов** · *2 года*

Пожелания

- Полный день

Языки

- **Румынский** · Родной
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Базовый

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

Руководитель отдела продаж

Обо мне

Командировки
готов к командировкам
Гражданство
Молдова
О себе
- Коммуникабельность, активная жизненная позиция;
- Нацеленность на результат;
- Тактичность;
- Стремление к развитию и профессиональному росту;
- Хобби — путешествия, чтение, гольф.
- Опыт поиска и привлечения клиентов, в том числе с помощью звонков;
- Знание различных технологий продаж;
- Опыт ведения переговоров;
- Инициативность в вопросах решения поставленных задач;
- Анализ конкурентов;
- ПК — опытный пользователь, MS Office: Word, Excel.

Опыт работы

Retention Manager, руководитель департамента Retention Ro Ru Tr It · Facto Invest Istanbul · Chisinau

Февраль 2023 - Настоящее время · 2 года 7 месяцев

— Работа с существующей клиентской базой;
— Поиск и привлечение клиентов;
— Ведение переговоров с клиентами;
— Консультирование клиентов по продуктам и услугам компании;
— На должности руководителя- обучение менеджеров по продажам
— Создание эффективной стратегии, для продвижения продуктов компании
—Управление отделом, выполнение ежемесячного плана
—Тренинги и работа с HR

—Retention Manager- Удержание и возврат клиентов

-Анализ клиентов

-Работа с маркетологом по составление полноценной коммуникационной стратегии

-Организация комплекса мероприятий по возврату и удержанию клиентов

-Разработка и координация программ лояльности

-Разработка Сервисной стратегии

-Работа с HR отделом по состоянию планов обучения сотрудников

Навыки: Удержание возврат клиентов

Менеджер по продажам, руководитель отдела продаж, ретен департамент. · CallNet Кишинёв продажи · Кишинев

Апрель 2022 - Настоящее время · 3 года 5 месяцев

— Работа с существующей клиентской базой;

— Поиск и привлечение клиентов;

— Ведение переговоров с клиентами;

— Консультирование клиентов по продуктам и услугам компании;

— На должности руководителя- обучение менеджеров по продажам

— Создание эффективной стратегии, для продвижения продуктов компании

—Управление отделом, выполнение ежемесячного плана

—Тренинги и работа с HR

—Retention Manager- Удержание и возврат клиентов

-Анализ клиентов

-Работа с маркетологом по составление полноценной коммуникационной стратегии

-Организация комплекса мероприятий по возврату и удержанию клиентов

-Разработка и координация программ лояльности

-Разработка Сервисной стратегии

-Работа с HR отделом по состоянию планов обучения сотрудников

Менеджер по продажам. Менеджер по работе с вип клиентами Снг. · ПИИ «Паритет-Инвест» ООО, официальный партнёр Альпари в Кишинёве. (Кишинев), Продажи · Кишинев

Ноябрь 2020 - Апрель 2022 · 1 год 6 месяцев

— Работа с существующей клиентской базой;

— Поиск и привлечение клиентов;

— Ведение переговоров с клиентами;

— Консультирование клиентов по продуктам и услугам компании;

— Проведение встреч и различных мероприятии для клиентов;

Менеджер по продажам · Studio Modena OOO Кишинёв Молдова · Кишинев

Июль 2019 - Август 2020 · 1 год 2 месяца

— Холодные звонки;

— Работа с существующей клиентской базой;

— Презентация товаров компании;

— Консультация клиентов касаемо продуктов компании и заключение сделок.

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

Московский финаносо-юридический университет., Право и организация соц. обеспечения Юрист

Ещё учусь

Факультет: Право и организация соц обеспечения.

Специальность: Юрист