



39 лет
 Женский
 Кишинев
 15 000 MDL

ТОП Навыки

- Дружелюбие · 12 месяцев
- Работа в Команде · 12 месяцев
- Профессиональная Ответственность · 12 месяцев

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

Языки

- Румынский · Не знаю
- Русский · Свободно владею
- Английский · Базовый

Водительское удостоверение

Категория: B

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

Мастер по бровям и ламинированию ресниц

Обо мне

Высокая трудоспособность. Развиты коммуникативные навыки. Доброжелательность, гибкость, организованность, ответственность, самостоятельность.

Опыт стратегического планирования и управления людьми. Опыт в запуске новых проектов. Умение прогнозировать, брать на себя ответственность и оперативно принимать решения. Внимательность к деталям. Уверенный пользователь специальных программ, приложений для автоматизации продаж (amo-CRM), чат-боты в Telegram

Опыт работы

Мастер по бровям и ламинированию ресниц · Marusya's team · Кишинев

Август 2024 - Настоящее время · 11 месяцев

Высокое качество предоставления услуг с индивидуальным подходом к каждому клиенту.

Постоянные клиенты и привлечение новых.

Навыки работы в команде с другими мастерами одновременно выполняя процедуры одному клиенту.

Готовность работать и вне графика в том числе.

Навыки: Дружелюбие, Работа в Команде, Профессиональная Ответственность

Руководитель отдела продаж · Строительная компания Пространство · Одесса

Июль 2020 - Ноябрь 2022 · 2 года 5 месяцев

Контроль работы отдела продаж;

- Коммуникации с другими подразделениями компании;

- Выполнение планов продаж;

- Составления плана маркетинга и контроль его выполнения;

- Анализ конкурентов и предоставление отчета руководству;

- Формирование ценовых предложений и акций;

- Переговоры с клиентами и подписание договоров;

- Обеспечение высоких стандартов качества обслуживания клиентов;
- Формирование ценовых предложений и акций;
- Участие в проектировании новых строительных объектов, с учетом конечного потребительского спроса;
- Формирование коммерческим наполнением жилого объекта;
- Поиск новых площадок размещения рекламы;
- Составление и предоставление отчетов руководству;
- Выполнение дополнительных бизнес-процессов.

Менеджер по развитию партнерских отношений с агентствами недвижимости

Строительная компания Пространство

Ноябрь 2020 - Февраль 2022 · 1 год 4 месяца

- Привлечение новых агентств недвижимости к сотрудничеству, с целью увеличения объёма продаж;
 - Введение и обучение менеджеров агентств недвижимости по новым строительным объектам компании;
 - Обеспечение высоких стандартов качества сотрудничества с партнерами и своевременное предоставление действующей политики продаж и взаимодействий;
 - Коммуникация с другими подразделениями компании;
 - Выполнение планов продаж;
 - Анализ конкурентов;
 - Составление плана маркетинга и контроль его выполнения;
 - Формирование коммерческих предложений и акций для партнеров;
 - Участие в проектировании новых строительных объектов, с учетом конечного потребительского спроса;
 - Формирование коммерческим наполнением жилого объекта;
 - Заполнение и сопровождение документальных договорных отношений с клиентами;
 - Выполнение дополнительных бизнес-процессов (разработка с дизайнером корнера и установление его и рекламной полиграфии в филиалах агентства недвижимости «Атланта»)
 - Составление и предоставление отчетов руководству;
- Достижения:
- Формирование базы партнеров, сопровождение всех процессов;
 - Динамика прироста продаж отдела с привлечением к сотрудничеству агентств недвижимости к предыдущему периоду за эти месяцы составила 18%;
 - Подбор и обучение перспективных специалистов агентств недвижимости на долгосрочное взаимовыгодное партнерство.

Желаемая отрасль

- Спорт / Красота

Образование: Высшее

**Кооперативный колледж экономики и права имени
Н.П.Сая**

Год окончания: 2006

Факультет: Товароведение

Специальность: Товаровед-коммерсант в таможенном деле