



👤 21 год  
 ♂ Мужской  
 📍 Кишинев  
 💰 15 000 MDL  
 📷

## ТОП Навыки

- **Коммуникативные навыки** · 9 месяцев
- **Инициативность** · 8 месяцев
- **Работа с CRM и цифровыми инструментами Ведение клиентской базы Аналитика и отчетность** · 7 месяцев
- **Приоритизация задач Эффективная организация рабочего дня** · 7 месяцев
- **Стратегическое мышление Планирование продаж** · 7 месяцев
- **Преимущества и уникальных особенностей продукта** · 7 месяцев

## Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

## Языки

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

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

# Сотрудник с опытом работы

## Обо мне

Имею среднее образование и опыт работы в качестве менеджера чата и также Тим лидера отвечая за ведение беседы и направление клиентов компании.

Обладаю отличными коммуникативными навыками, высокой обучаемостью и технической грамотностью, включая знание основных компьютерных программ и интернет технологий. Легко адаптируюсь к новым условиям и стремлюсь к постоянному развитию. Инициативность и навыки решения проблем помогают мне эффективно выполнять свои обязанности и достигать поставленных целей.

-Хобби и интересы:

“Спорт всегда занимал важное место в моей жизни. Я увлекаюсь боксом и регулярно тренируюсь уже более четырех лет. Это хобби не только помогает мне поддерживать физическую форму, но и развивает мою решимость, дисциплину и способность сосредоточиться на достижении целей.”

- Мое увлечение: путешествиями расширяет мои горизонты и способствует развитию моих коммуникативных навыков и адаптивности.”

- Изучение иностранных языков

- Я страстный читатель, который постоянно ищет новые знания и идеи. Чтение различных жанров литературы помогает мне улучшать мои аналитические навыки и способность к критическому мышлению

- Обучаемость

- Коммуникативные навыки

- Техническая грамотность знание основных компьютерных программ и интернет-технологий

- Адаптивность

- Инициативность

- Решение проблем

- Творческий подход

- Навыки обслуживания клиентов

- Навыки работы в команде.

## Опыт работы

## Навыки

- Стрессоустойчивость
- Организованность
- Стремление к развитию
- Умение работать в команде
- Гибкость и адаптивность
- Инициативность
- Пунктуальность
- Коммуникабельность
- Дисциплина
- Ответственность

## Дистрибьютер · TELLUS · Кишинев

*Август 2025 - Январь 2026 · 6 месяцев*

Поиск и подключение новых клиентов (рестораны, кафе, бары, отели, магазины)

Поддержание и развитие действующей клиентской базы

Проведение переговоров, презентация продукции

Заключение и сопровождение договоров

Формирование индивидуальных коммерческих условий

Выполнение и перевыполнение планов продаж

Увеличение объёма заказов и ассортимента у клиентов

Ввод новинок в HoReCa и торговые сети

Контроль ценовой политики и скидок

Работа с акциями, бонусами, спецпредложениями.

Приём и обработка заказов

Подготовка отчётов (план/факт, дебиторка)

Анализ конкурентов и рынка

Навыки: Навыки делового общения, Стрессоустойчивость, Профессиональная Ответственность, Коммуникабельность, Работа с CRM, Анализ продаж, Закрывать сделки, Навыки продаж

## Менеджер по продажам · FB INC. · Кишинев

*Апрель 2025 - Август 2025 · 5 месяцев*

1. Поиск и привлечение клиентов – холодные звонки, встречи, работа с входящими заявками.

2. Презентация товара/услуги – донесение ценности продукта, проведение переговоров и презентаций.

3. Работа с возражениями – умение отвечать на сомнения клиентов, аргументировать.

4. Заключение сделок – подготовка коммерческих предложений, согласование условий, подписание договоров.

5. Сопровождение клиентов – поддержка после продажи, формирование долгосрочных отношений.

6. Выполнение плана продаж – достижение KPI, выполнение личных и командных целей.

7. Ведение CRM и отчётности – фиксация информации о клиентах, контроль этапов сделки, формирование отчётов.

8. Мониторинг рынка и конкурентов – анализ цен, предложений, трендов для корректировки стратегии продаж.

9. Работа с дебиторской задолженностью – контроль оплат, напоминания клиентам.

10. Взаимодействие с другими отделами – маркетинг, логистика, бухгалтерия, служба поддержки.

Навыки: Документооборот и деловая переписка, Знание рынка и конкурентов, Аналитика, Работа в CRM, Навыки Ведения Переговоров, Техника продаж, Знание продукта

## Sales-менеджер · Не указано · Кишинев

Сентябрь 2024 - Март 2025 · 6 месяцев

Навыки: Работа с CRM и цифровыми инструментами Ведение клиентской базы Аналитика и отчетность, Приоритизация задач Эффективная организация рабочего дня, Стратегическое мышление Планирование продаж, Преимуществ и уникальных особенностей продукта, Знание продукта Глубокое понимание характеристик, Навыки переговоров Аргументация и убеждение Работа с возражениями Заккрытие сделки, Коммуникационные навыки

**Тим лидер и Менеджер чата в офисе видение беседы и направление клиентов компании** · Не указано · Кишинев

Май 2024 - Сентябрь 2024 · 5 месяцев

Улучшения продуктивности команды для результата

Навыки: Коммуникативные навыки, Инициативность, Решение проблем

**Бармен в Болгарии на солнечном берегу** · Не указано · Кишинев

Май 2023 - Август 2023 · 4 месяца

Навыки: Адаптивность, Инициативность

**Официантом в сети ресторанов Salat** · Salat Restaurant & Free Flow · Кишинев

Август 2022 - Декабрь 2022 · 4 месяца

Навыки: Коммуникативные навыки

**Желаемая отрасль**

- Менеджмент

**Образование: Среднее-специальное**

**UTM - Universitatea Tehnica a Moldovei**

Год окончания: 2024

**Теоретический Лицей им. Л.Н. Толстого, Глодень**

Год окончания: 2022

Специальность: Школа