26 лет

Женский

Кишинев

## ТОП Навыки

- **Продажи B2C** · *4 года*
- **Урегулирование конфликтов** · *4 года*
- **Пунктуальность** · *4 года*
- **Ответственность** · *4 года*
- **Деловая переписка** · *4 года*
- **Комуникабельность** · *4 года*

## Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

## Языки

- **Румынский** · Не знаю
- **Русский** · Родной
- **Украинский** · Родной
- **Английский** · Базовый

## Навыки

- Анализ конкурентов
- Обучение персонала
- Работа с возражениями
- Управление Командой
- Анализ продаж
- Активные продажи
- Продажи по Телефону
- Продажи B2C
- Горячие продажи

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

# Менеджер по продажам

## Обо мне

Менеджер по продажам с 6-летним опытом работы в финансовом секторе, включая 2 года на позиции старшего менеджера. Специализируюсь на продажах физическим лицам (B2C), с акцентом на понимание потребностей клиентов и создание для них ценности. Умею вызывать интерес к продаваемым услугам, даже если у клиента изначально не было в них необходимости. Ищу возможности для карьерного роста, ориентирована на результат и долгосрочное сотрудничество.

## Опыт работы

### **Руководитель команды продаж** · Финансовая компания · Киев

*Июнь 2020 - Июнь 2024 · 4 года 1 месяц*

- Руководство командой продаж (до 4 человек): организация работы, контроль выполнения KPI, обучение и развитие сотрудников.

- Проведение обучения менеджеров с нуля: формирование профессиональных навыков и повышение их эффективности.

- Разработка и внедрение скриптов продаж для оптимизации работы команды.

- Увеличение объёма продаж на 25% благодаря внедрению персонализированных предложений.

- Анализ конкурентов и адаптация стратегии продаж для повышения конкурентоспособности.

- Работа с ключевыми и проблемными клиентами: разрешение конфликтных ситуаций, поддержание лояльности и долгосрочных отношений.

- Проведение анализа потребностей клиентов и формирование индивидуальных предложений.

Навыки: Урегулирование конфликтов, Конкурентный анализ, Управление командой, Анализ продаж, Контроль за выполнением KPI, Работа с возражениями, Деловая переписка, Продажи B2C, Комуникабельность, Пунктуальность, Ответственность

- Холодные продажи
- Стрессоустойчивость
- Комуникабельность

**Менеджер по продажам** · Финансовая компания · Киев

*Февраль 2018 - Июнь 2020 · 2 года 5 месяцев*

- Активная работа с клиентами: анализ их потребностей, формирование предложений, соответствующих запросам.

- Продажа финансовых услуг через холодные и тёплые звонки.

- Эффективное решение сложных ситуаций и поиск оптимальных решений для клиентов.

Навыки: Клиентоориентированные продажи (B2C), Работа с холодной и тёплой базой клиентов, Выявление потребностей и создание ценностных предложений, Умение генерировать интерес к продуктам и услугам, Разрешение конфликтных и критических ситуаций, Навыки управления командой и обучение персонала

## Желаемая отрасль

- Продажи / Розничная торговля

## Образование: Высшее

**Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана**

*Год окончания: 2019*

Факультет: ФЕтаУ

Специальность: Экономика предприятия