



31 ani
 Masculin
 Chișinău
 15 000 MDL

TOP Competențe

- **Punctualitate** · 9 ani
- **Rezolvarea Problemelor** · 9 ani
- **Abilități de Luare a Deciziilor** · 9 ani
- **Abilități de Negociere** · 9 ani
- **Adaptabilitate în medii dinamice** · 9 ani
- **Gândire strategică și orientare spre rezultat** · 9 ani

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Competențe

- Adaptabilitate în medii dinamice
- Gândire strategică și orientare spre rezultate
- Strategie de vânzări B2B și B2C
- Comunicare și negociere avansată

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

Manager de vânzări B2B-B2C

Despre mine

Sunt un profesionist dedicat cu peste 9 ani de experiență în vânzări, pasionat de dezvoltarea oamenilor și construirea unor relații durabile cu clienții. Am capacitatea de a transforma obiectivele comerciale în rezultate concrete, atât în mediul B2B, cât și B2C. Consider că vânzarea este despre încredere, înțelegere și valoare reală, nu doar despre produse. Îmi place să cresc echipe și să inspir prin exemplu.

Experiența profesională

Manager de vânzări B2B-B2C · Garant House · Chișinău

Octombrie 2011 - Octombrie 2020 · 9 ani 1 lună

Am activat în domeniul vânzărilor active, gestionând atât segmentele B2B, cât și B2C, cu focus pe crearea și implementarea de strategii de vânzări care au contribuit direct la dezvoltarea companiei.

- Am format echipe de la zero, oferindu-le suport continuu și îndrumare profesională până la atingerea rezultatelor dorite. Mă remarc prin abilități excelente de lucru cu oamenii și o bună înțelegere a comportamentului uman, dezvoltate prin experiență și formare continuă în zona dezvoltării personale.

- Dețin abilități excelente de comunicare și coordonare, precum și o înțelegere profundă a psihologiei vânzărilor, fără a utiliza metode de tip NLP.

- Sunt o persoană orientată spre soluții, cu o atitudine profesionistă și flexibilă, pregătită să fac față oricăror provocări din domeniul vânzărilor.

Mai multe detalii despre abilitățile și experiența mea sunt bucuros să le discut într-un interviu.

Competențe: Punctualitate, Rezolvarea Problemelor, Abilități de Luare a Deciziilor, Abilități de Negociere, Adaptabilitate în medii dinamice, Gândire strategică și orientare spre rezultat, Gestionarea relațiilor cu clienții și partenerii, Tehnice bune pentru vânzări, Rezistent la situații de stres, Gândire logică și analitică, PC la nivel avansat, Atenție la Detalii, Vânzări de Apeluri la Rece, Leadership, Abilități de Comunicare, Lucrul în Echipă

- Vânzări telefonice și consultanță în teren
- Leadership
- Vânzări de Apeluri la Rece
- Lucrul în Echipă

Permis de conducere

Categoria: B

Domeniile dorite

- Management
- Vânzări / Retail
- Top Management

Studii: Medii

National Adult literacy Agency

Absolvit în: 2025

Liceul Teoretic, Mihai Eminescu

Absolvit în: 2011

Cursuri, training-uri

QQI major Award Level 3, in General learning

Absolvit în 2025

Organizator: National Adult literacy Agency, Ireland, Dublin