



👤 29 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

TOP Competențe

- **Adaptabilitate și orientare spre dezvoltare** · 5 ani
- **Mentalitate orientată spre obiective și rezolvare a conflictelor** · 5 ani
- **Gândire strategică și gestionarea stresului** · 5 ani
- **Cu abilități excelente de comunicare** · 5 ani
- **Lider în echipă și mentorat** · 5 ani

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Nu cunosc
- **Germană** · Nativ
- **Engleză** · Fluent

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

Sales Manager

Experiența profesională

Sales Manager · Brokerleo (Limassol, Cipru) · Chișinău

Noiembrie 2022 - Decembrie 2024 · 2 ani 1 lună

- Am condus o echipă de agenți de vânzări, crescând performanța echipei cu 25%.
- Am dezvoltat strategii de vânzări și am monitorizat tendințele pieței pentru a atinge obiectivele companiei.
- Am menținut relații de încredere cu clienții și am crescut portofoliul.

Competențe: Adaptabilitate și orientare spre dezvoltare, Mentalitate orientată spre obiective și rezolvare a conflictelor, Gândire strategică și gestionarea stresului, Cu abilități excelente de comunicare, Lider în echipă și mentorat

Agent de Vânzări - Investiții · Brokerleo (Limassol, Cipru) · Chișinău

Decembrie 2020 - Noiembrie 2022 · 2 ani

Agent de Vânzări - Investiții, Brokerleo
Limassol, Cipru
Dec 2020 - Nov 2022

Am gestionat o bază diversă de clienți, oferind sfaturi privind piețele financiare și oportunitățile de investiții.

Am realizat obiectivele lunare și trimestriale de vânzări, primind recunoașterea "Top Performer" de mai multe ori.

Am dezvoltat consultanță personalizată care a îmbunătățit loialitatea și volumul investițiilor.

Competențe: Adaptabilitate și orientare spre dezvoltare, Mentalitate orientată spre obiective și rezolvare a conflictelor, Gândire strategică și gestionarea stresului, Cu abilități excelente de comunicare, Lider în echipă și mentorat

Reprezentant Telesales · 1&1 AG (Berlin, Germania) · Chișinău

Mai 2019 - Iunie 2020 · 1 an 2 luni

- Am efectuat apeluri de vânzări outbound, prezentând servicii de telecomunicații către clienții B2C.

- Am convertit cu succes lead-urile în clienți plători, având o rată de conversie cu 20% mai mare decât media.
- Am gestionat obiecțiile eficient, transformând lead-urile reci în oportunități promițătoare.

Competențe: Adaptabilitate și orientare spre dezvoltare, Mentalitate orientată spre obiective și rezolvare a conflictelor, Gândire strategică și gestionarea stresului, Cu abilități excelente de comunicare, Lider în echipă și mentorat

Domeniul dorit

- Vânzări / Retail