



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

Manager vânzări / Менеджер по продажам

Despre mine

Calitati personale / Личные качества:

1. Responsabil / Ответственность
2. Independență ridicată și autoorganizare / Высокая самостоятельность и самоорганизация
3. Capacitatea de a controla mai multe sarcini în același timp / Умение вести несколько дел одновременно
4. Atenție la detalii / Внимательность к деталям
5. Bunăvoință / Доброжелательность
6. Perspectivă pozitivă asupra vieții / Позитивный взгляд на жизнь
7. Concentrat pe rezultate / Нацеленность на результат
8. Dorința de a ma dezvolta - a fi un profesionist în domeniul său / Желание развиваться - быть профессионалом в своей области

Așteptări și dorințe de la noul loc de muncă / Ожидания и пожелания от новой работы:

1. Programul de lucru de 8 ore, 5 zile pe săptămână / График работы 8-ми часовой рабочий день, 5 дней в неделю
2. Salariu de la 20.000 lei cu perspectiva creșterii până la 30.000 lei sau mai mult / Зарботная плата от 20.000 лей с перспективой роста до 30 тысяч леев и более
3. Stabilitate / Стабильность
4. Perspectiva produsului sau serviciilor unei companii / Перспектива продукта или услуг компании

Doresc să încerc puterea în echipa Dvs. Sunt gata pentru noi culmi / noi cunoștințe și abilități! Doresc să devin un angajat util în compania dvs. de succes și promițătoare

Желаю попробовать свои силы в Вашей команде. Готов к новым вершинам / к новым знаниям и умениям! Желаю стать полезным сотрудником в Вашей успешной и перспективной компании

1. Знание Office (Excel, Word, Paint)
2. Холодные звонки
3. Уверенный пользователь ПК
4. Знание первичной бухгалтерии
5. Опыт составления счетов-фактур
6. Владение офисной оргтехникой
7. Опыт работы в CRM программах Freshoffice / AMO CRM /

👤 40 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 20 000 MDL

TOP Competențe

- **Planificarea de dezvoltare individuală** · 3 ani
- **Formarea bazei de clienți permanenți** · 2 ani
- **Apeluri reci/calde** · 2 ani
- **Prelucrarea solicitărilor noi** · 2 ani
- **Aprobarea contractelor / Executarea conturilor spre achitare** · 2 ani
- **Menținerea bazei de clienți** · 2 ani

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

Experiența profesională

Manager-vinzari In Shou Room · DECORSTONE · Chișinău

Aprilie 2024 - Prezent · 8 luni

Competențe: Deservirea clientilor in Shou Room, Lucrul în Echipă, Primirea achitarilor cash / card / cec, Intocmirea contractelor, Executarea sarcinilor suplimentare parvenite de la Directorul general, Lucru cu programa 1C, Administrarea documentatiei, Mentinerea relatiilor cu clientii existenti, Prelucrarea adresarilor calde (sunete/vizite in oficiu), Pregatirea ofertelor, Colaborarea cu persoane fizice si juridice, Controlul etapelor de productie a productiei, Introducerea datelor in Google Drive, Planificarea de dezvoltare individuală

Manager-vinzari / Менеджер по продажам · GLASSINTERIOR.MD · Chișinău

Septembrie 2023 - Februarie 2024 · 6 luni

Competențe: Prelucrarea adresarilor calde (sunete/vizite in oficiu), Pregatirea ofertelor, Colaborarea cu persoane fizice si juridice, Controlul etapelor de productie a productiei, Introducerea datelor in AMO CRM

Manager Export · Acvila Grup · Chișinău

Martie 2022 - Iunie 2023 · 1 an 4 luni

Competențe: Vânzări la export în 10 țări (covoare din lână / sintetică), Căutarea clienților noi prin intermediu internet, Apeluri reci/calde, Prelucrarea solicitărilor noi, Formarea bazei de clienți permanenți, Întâlnirea cu clienții in oficiu companiei, Aprobarea contractelor / Executarea conturilor spre achitare, Controlul comenzilor achitate livrare/ridicare/producere, Planificarea de dezvoltare individuală, Menținerea bazei de clienți, Consultarea clienților / Pregătirea ofertelor, Lucru cu programa 1C

Менеджер по продажам / Manager vânzări · Inox Plus · Chișinău

Aprilie 2020 - Iunie 2021 · 1 an 3 luni

Competențe: Vânzări în domeniul produselor din inox, Planificarea de dezvoltare individuală, Formarea bazei de clienți permanenți, Prelucrarea solicitărilor noi, Apeluri reci/calde, Întâlnirea cu clienții, Consultarea clienților / Pregătirea ofertelor, Aprobarea contractelor / Executarea conturilor spre achitare,

Controlul comenzilor achitate livrare/ridicare/producere,
Menținerea bazei de clienți

Руководитель компании · Оптовая компания ·
Москва

Mai 2015 - Mai 2019 · 4 ani 1 lună

Сфера (оптовые продажи)

Руководитель компании с 15 сотрудниками

**Руководитель отдела оптовых продаж /
Помощник руководителя** · ООО "Кронус" ·
Москва

Ianuarie 2012 - Aprilie 2015 · 3 ani 4 luni

1. Должность руководителя отдела оптовых продаж и по совместительству помощником руководителя
 2. Контроль/участие и взаимодействие со всеми отделами компании: Отделом розничных продаж/Отделом оптовых продаж/Отделом закупок/Отделом развития/Отделом маркетинга/Финансовым отделом/IT отделом/Сотрудниками отдела доставок и склада
 3. На должности руководителя отдела оптовых продаж отвечал за работу и за результаты 4-х менеджеров оптового отдела
 4. Встречи с клиентами на территории клиентов или у нас в офисе
 5. Помощь и обсуждение с менеджерами деталей по крупным заказам и по важным клиентам
 6. Распределение клиентов среди менеджеров по группам A/B/C
 7. Контроль за задолженностью клиентов по менеджерам
 8. Анализ продаж/отказов по товарным группам/по услугам/по объему продаж/по количеству и другим параметрам на базе данных 1с и на базе данных CRM программы
 9. Постановка задач перед менеджерами оптового отдела
 10. Еженедельные собрания для обсуждения результатов отдела оптовых продаж и компании в целом
 11. Разработка и обсуждение плана дальнейшего развития отдела оптовых продаж
 12. Поиск новых товарных групп для развития ассортимента
 13. Мониторинг цен на рынке для поддержания конкурентных цен на наши товары и услуги
 14. Посещение и участие на узкоспециализированных выставках
 15. Налаживание поставок из Китая 2 раза в месяц
 16. Ответственность за результаты/жизнедеятельность/ и моральный настрой отдела оптовых продаж
- Достижения:
1. Увеличение объема продаж по отделу
 2. Увеличение количества заказов отдела оптовых продаж

3. Расширение ассортимента предоставляемых услуг и товаров отдела

4. Приезд и встречи Китайскими партнерами для переговоров по увеличению товарооборота

Менеджер по оптовым продажам · ООО "Кронус" · Москва

Ianuarie 2011 - Ianuarie 2012 · 1 an 1 luna

1. Оптовые продажи сувенирной продукции/подарков с нанесением логотипа заказчиков и без нанесения
2. Обработка входящих запросов по телефону/по электронной почте/ онлайн-чат сайта
3. Занесение данных клиентов в CRM программу Битрикс24
4. Формирование новых сделок в CRM с добавлением комментариев о запросе
5. Обсуждение всех деталей и потребности клиента включая бюджет и дату сдачи
6. Подбор подходящих сувениров и оформление предложения клиентам
7. Обсуждение макетов для нанесения
8. Обсуждение цен и условий отгрузки
9. Повторный звонок для уточнения решения клиента
10. Заключение договора и приложения с условиями выполнения заказа
11. Создание новых карточек клиентов в 1с 7 и 8 версии
12. Выставление счетов в 1с 7 и 8 версии
13. Контроль оплаты со стороны клиентов
14. Взаимодействие с бухгалтерией
15. Разработка макета/эскиз с помощью отдела маркетинга/дизайнера или партнеров по нанесению
16. Утверждение макетов с клиентом
17. Размещение заказов по нанесению в компаниях специализирующихся по нанесению логотипов
18. Опыт работы и понимание методов нанесения логотипов на сувенирную продукцию как гравировка/тампопечать/шелкография/тиснение/уф-печать и прочие
19. Контроль за выполнением заказа в срок/качество
20. Оформление отгрузочных документов в 1с 7/8 (товарная накладная/счет-фактура)
21. Передача заявки в транспортный отдел для забора заказа от партнеров по нанесению или для доставки заказа клиенту
22. Предложения для отделов закупки/маркетинга по расширению ассортимента на базе запросов наших клиентов
23. Формирование клиентской базы с помощью холодных и тёплых звонков (до 80 звонков в день)
24. Поиск новых клиентов с помощью интернета. Участие в специализирующихся международных выставках
25. Поддержание клиентской базы постоянных клиентов до 1000 контрагентов

26. Рассылка свежих прайс-листов
27. Информационная поддержка о акциях, новинках, изменений
28. Выявление сегодняшних потребностей
29. Контроль актуальности нашего предложения
30. Навязывание более плотного сотрудничества

Достижения:

1. Формирование клиентской базы постоянных клиентов с ежемесячным оборотом от 100 тыс долларов

Менеджер по закупкам · ООО "Кронус" · Москва *Ianuarie 2010 - Ianuarie 2011 · 1 an 1 lună*

1. Закупки на территории России
2. Работа с существующей базой поставщиков до 50 контрагентов
3. Сравнение цен среди нескольких поставщиков
4. Запрос отсрочек платежа и условий отгрузки товара по предоплате
5. Формирование скидок для нашей компании
6. Размещение заказов со складов поставщиков / под поставку на заказ / производство под нас
7. Запрос счетов и контроль оплаты со стороны нашей бухгалтерии
8. Закупка в валюте \$ и в Руб. по курсу центрального банка на момент оплаты или согласно выставленному счету в оговоренные сроки
9. Контроль поступления товара на наш склад
10. Постановка задач перед нашим отделом доставок для забора груза от поставщика
11. Плотная связь с нашим складом и кладовщиком для принятия товара при доставке поставщиком
12. Подписание контрактов и товарных накладных при получении товара
13. Разрешение спорных ситуаций по браку и недостатке
14. Личные встречи с контрагентами для налаживания более плодотворного сотрудничества с обсуждением лояльности к нашей компании
15. Поиск новых поставщиков с помощью интернета и выставок
16. Проверка контрагентов на добросовестность
17. Работа с новыми контрагентами /импортерами/производителями/дистрибьюторами
18. Расширение ассортимента нашего предложения для клиентов на базе товаров новых контрагентов
19. Взаимодействие с отделом маркетинга для добавления новых товаров в наши предложения
20. Закупки из Китая с доставкой в Россию (в разные города страны)
21. Участие в крупных выставках в Москве с предложением товаров из Китая
22. Размещение заказов на Китайских фабриках

23. Перевод денег в Китай с помощью системы Western Union и SWIFT переводов через партнеров
24. Размещение заказов в транспортных компаниях для доставки товара в Москву / отслежка груза / контроль приема и недостат
25. Переписка с контрагентами на Английском языке (через переводчика)

Достижения:

1. Увеличение базы поставщиков с 50 контрагентов до 150 контрагентов
2. Снижение закупочных цен для нашей компании
3. Получение отсрочек платежа и более выгодных условий по закупке
4. Достижение более доверительных отношений с поставщиками

Руководитель отдела розничных продаж · ООО "100 ЗАКАЗОВ" · Москва

Ianuarie 2009 - Ianuarie 2010 · 1 an 1 lună

1. Контроль за работой 4-х менеджеров розничного отдела по продаже бытовой и цифровой техники и прочих потребительских товаров
2. Контроль соблюдения графика работы менеджеров
3. Проверка качества обработки входящих запросов от клиентов
4. Помощь менеджерам с предложениями для клиентов
5. Контроль и разбирательство с отказами клиентов
6. Контроль оплат/задолженности со стороны контрагентов
7. Решение гарантийных случаев и конфликтных ситуаций с клиентами
8. Поддержка тесной связи с отделом доставок. Контроль скорости и качества доставок клиентам
9. Работа с отзывами клиентов. Получение обратной связи
10. Личные встречи с клиентами в нашем офисе
11. Поддержка тесной связи с отделом закупки для пополнения собственного склада
12. Посещение специализированных выставок для поиска новых партнеров/поставщиков
13. Заключение контрактов о сотрудничестве с новыми поставщиками
14. Расширение ассортимента товаров на сайте компании
15. Передача информации о новых товарах в отдел маркетинга для последующего выставления на сайт
16. Предложения для отдела маркетинга по акциям/скидкам/новинкам/рассылкам
17. Инвентаризация склада с кладовщиком
18. Ежедневный зет-отчет по кассе
19. Поиск новых менеджеров розничного отдела с помощью сайтов для поиска работ и агентств по трудоустройству
20. Приём на работу и увольнение менеджеров розничного отдела

21. Прием заявлений от менеджеров о отпуске/ о отсутствии на рабочем месте

Достижения:

1. Увеличение общего оборота розничного отдела
2. Расширение ассортимента с 500 наименований до 2000 позиций
3. Осуществление 100 розничных продаж за 1 рабочий день
4. Продажа по кассе за 1 рабочий день на 1 миллион рублей

Менеджер розничных продаж · ООО "100 ЗАКАЗОВ" · Москва

Ianuarie 2008 - Ianuarie 2009 · 1 an 1 lună

1. Продажа бытовой и цифровой техники и прочих потребительских товаров
2. Приём входящих звонков по телефону и писем по электронной почте поступающих с сайта компании
3. Проверка наличия товара на собственном складе или на складах партнеров. Резерв товара под клиента
4. Консультирование и формирование предложения клиенту
5. Выставления счетов в 1с 7 и отправка клиенту по электронной почте или приглашение клиентов в офис для оплаты наличными
6. Контроль оплаты счетов по безналу и приём оплаты наличными в офисе + пробитие кассового чека
7. Оформление гарантийных талонов и отгрузочных документов для получения товара на складе у кладовщика
8. Оформление заявки в транспортный отдел для доставки товара клиенту
9. Контроль получения товара клиентом в оговоренный срок
10. Рассылка новых предложений постоянным розничным клиентам

Достижения:

1. Увеличение среднего чека одному клиенту
2. Лучший результат продаж среди 4-х менеджеров

Domeniile dorite

- Management
- Vânzări / Retail

Studii: Medii de specialitate

Техникум №10 в городе Кишинёв

Absolvit în: 2000

Specialitatea: Автомеханик

Cursuri, training-uri

**Книги/Лекции/Выставки/Профессиональные знания из
нужных областей**

Studiez la moment

Organizator: Самообразование