



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

Manager, Supervisor, Team Leader

Despre mine

Abilități de comunicare ,flexibilitate ,negociere
Performanță
Capacitate de adaptare
Atenție la detalii
Colaborare
Abilități de comunicare
Capacitatea de a rezolva conflicte
Creativitate
Gândire critică

Experiența profesională

Key Account Manager · Paymaster SRL

Februarie 2024 - Prezent · 1 an 3 luni

Administrarea documentației, identificarea noilor clienți, negocierea pe parcursul procesului de colaborare, oferirea suportului continuu pe întreaga durată a colaborării, precum și finalizarea negocierilor. De asemenea, elaborarea și actualizarea contractelor, analiza ofertelor de pe piață și monitorizarea activităților companiilor concurente.

Competențe: Comerțul de la Întreprindere la Întreprindere, Promovarea Vânzărilor, Lucrul în Echipă

Key Account Manager · KDV

Februarie 2022 - Februarie 2024 · 2 ani 1 lună

Cercetare de piata, cautare potentiali clienti, desfasurare negocieri comerciale

Gestionarea clientilor companiei

Extinderea canalelor de vânzare

Intocmirea unui plan de vanzari, analiza datelor statistice

Procesarea comenzilor clienților

Oferirea de suport informativ clientilor

Interacțiunea cu departamentele companiei

Rezolvarea litigiilor si reclamatiiilor primite de la client etc.

Competențe: Promovarea Vânzărilor, Gestionarea Relațiilor cu

👤 25 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 24 000 MDL

in

TOP Competențe

- **Lucrul în Echipă** · 5 ani
- **Gestionarea Relațiilor cu Clienții** · 4 ani
- **Promovarea Vânzărilor** · 3 ani
- **Creșterea Veniturilor** · 2 ani
- **Dezvoltarea Afacerii** · 1 an
- **Organizarea lucrului în sala comercială** · 1 an

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- În teren

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

Clienții, Lucrul în Echipă

Sef sectie · Kaufland

Decembrie 2020 - Decembrie 2021 · 1 an 1 lună

Coordonarea tuturor proceselor de activitate ale magazinului;
Elaborarea promotiilor pentru creșterea vânzărilor și micșorarea costurilor operaționale;

Monitorizarea și îndeplinirea obiectivelor financiare ale magazinului ativitatea căruia o coordonează (planul de vânzări, productivitate, cheltuieli operaționale, pierderi cunoscute) etc;

Organizarea și participarea la inventarieri în magazin;

Instruirea și controlul activității echipei.

Competențe: Creșterea Veniturilor, Cunoașterea Vânzării Directe, Gestionarea Relațiilor cu Clienții, Lucrul în Echipă

Agent in Comert · Slavena Lux

Decembrie 2019 - Decembrie 2020 · 1 an 1 lună

Implementarea sandardelor de mercantizare in punctele comerciale;

Recepționarea comenzilor in baza necesitatilor identificate;

Lucru cu actele (facturi fiscale, certificate sanitare etc.);

Asigurarea vânzărilor calitative;

Dezvolaterea punctului commercial cu scopul dominarii in el.

Competențe: Creșterea Veniturilor, Lucrul în Echipă, Traditional Trade, Lucru in teren

Administrator · Linella

August 2018 - Noiembrie 2019 · 1 an 4 luni

Organizarea lucrului în sala comercială

Efectuarea comenzilor de marfă

Planificarea și monitorizarea procesului de muncă a angajaților

Soluționarea conflictelor apărute în cadru magazinului

Dezvoltarea potentialului de vnzare

Competențe: Dezvoltarea Afacerii, Organizarea lucrului în sala comercială, Gestionarea Relațiilor cu Clienții

Domeniul dorit

- Vânzări / Retail

Studii: Superioare

ASEM: Academia de Studii Economice din Moldova

Absolvit în: 2022

Facultatea: Business și Administrarea Afacerilor

Specialitatea: Business și Administrarea Afacerilor

Colegiul Național de Comerț al ASEM

Absolvit în: 2019

Facultatea: Merceologia

Specialitatea: Merceolog