



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

Менеджер по продажам

Обо мне

Ответственный и стойкий менеджер по продажам, а также CRM-специалист с опытом 6 лет в сфере digital-продаж, клиентского сервиса и маркетинга. Прошла путь от «бойца первой линии» до самостоятельного аналитика и стратегического участника CRM-руководителя. Работала в условиях жёсткой нагрузки, высокой неопределённости и постоянного давления, сохранив при этом внутреннее чувство юмора, креативность и способность быстро находить решения даже в самых нестандартных ситуациях.

Развила высокий эмоциональный интеллект и эмпатию — не просто как soft skill, а как рабочий инструмент: умею чувствовать настроение команды, улавливать изменения в поведении пользователей, адаптировать тон коммуникации под ситуацию и превращать «неудобного клиента» в лояльного.

Мои сильные стороны: стрессоустойчивость, системность, умение работать с цифрами, вовремя держать паузу, когда надо — и вовремя идти до конца, когда чувствую, что «можно дожать». Сейчас открыта к новым предложениям, нацелена на рост, развитие и честную оценку своих реальных навыков.

Опыт работы

CRM manager · Lancio · Кишинев

Август 2022 - Ноябрь 2024 · 2 года 4 месяца

Построила отчётность по ключевым CRM-показателям «с нуля». Наладила механизм сбора статистических данных о работе компании. Разработала план задач и успешно внедрила в действие для повышения дисциплины и увеличения результатов. Разработала собственные ветки пользования Google Sheets. Мониторинг и контроль качества работы агентов поддержки и команды: проверка скриптов, отзывов, тайминг-реакций. Подготовка регулярных отчётов для руководства с аналитикой по конверсии, отклику и пользовательскому опыту. Взаимодействие с аналитиками для внедрения новых метрик в работу CRM и внутренних отчётов.

Навыки: Продуктовой аналитики и техподдержки для создания бесшовного клиентского опыта, Сотрудничество с

👤 24 года
♀ Женский
📍 Кишинев
💰 1 000 USD
📱 📷

ТОП Навыки

- **Подход к разным типам клиентов** · 2 года
- **Умение выстраивать доверительные и долгосрочные отношения с клиентами** · 2 года
- **Глубокое понимание B2B-продаж: от холодного контакта до заключения сделки и сопровождения** · 2 года
- **Уверенное ведение переговоров** · 2 года
- **Продуктовой аналитики и техподдержки для создания бесшовного клиентского опыта** · 2 года
- **Опыт сегментации и персонализации коммуникаций под разные гео и менталитеты** · 2 года

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо

Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Родной

Навыки

- Продажи B2B
- Обслуживание Клиентов
- B2B
- Международные Продажи
- Продажи по Телефону
- Продажи
- Продвижение Продаж
- Crm

командами маркетинга, Google Analytics, Google Docs, Управление Взаимоотношениями с Клиентами, Мессенджеры), In-app, Push, Автоматизированными и ручными CRM-кампаниями (email, Уверенное владение триггерными, Опыт сегментации и персонализации коммуникаций под разные гео и менталитеты, Глубокое понимание клиентского поведения в digital-продуктах с высокой транзакционной активностью

Менеджер по продажам · Lancio · Кишинев

Апрель 2022 - Август 2022 · 5 месяцев

Менеджер по продажам (цифровые продукты)

Международный (online-продукты, работа с зарубежными рынками)

Ведение диалога с пользователями на входящем и исходящем трафике: от первичного интереса до регистрации и активации. Работа с мультиканальной воронкой: мессенджеры, email, лендинги, веб-чаты, лид-формы. Прогрев, сопровождение и мотивация клиентов на каждом этапе взаимодействия с платформой. Плотная работа с командой маркетинга и продуктологами для повышения LTV и удержания.

Навыки: Быстрая реакция на поведение пользователя и умение перевести интерес в действие, Скорость и конкретный результат, Умение выстраивать диалог с аудиторией, Опыт работы с высокомаржинальными цифровыми продуктами и нестандартными моделями привлечения

Менеджер B2B продаж · Call Solutions · Кишинев

Сентябрь 2019 - Март 2022 · 2 года 6 месяцев

Обладаю навыком подготовки презентаций и коммерческих предложений, которые "работают", — и визуально, и по сути. Владею опытом работы с разными CRM-системами, а также понимаю воронку продаж и аналитики показателей. Успешно занималась привлечением новых клиентов в сегменте B2B, а также развивала существующую клиентскую базу. Моей задачей было ведение клиента от первого контакта до сопровождения после подписания контракта. Взаимодействие с внутренними подразделениями компании для реализации проектов в срок и на высоком уровне.

Навыки: Подход к разным типам клиентов, Глубокое понимание B2B-продаж: от холодного контакта до заключения сделки и сопровождения, Умение выстраивать доверительные и долгосрочные отношения с клиентами, Уверенное ведение переговоров

Желаемая отрасль

- Колл-центр / Бэк-офис

Образование: Высшее