



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

- 👤 26 лет
- ♀ Женский
- 📍 Кишинев
- 💰 23 000 MDL

ТОП Навыки

- **Разрешение конфликтных и критических ситуаций** · 6 лет
- **Навыки управления командой и обучение персонала** · 6 лет
- **Умение генерировать интерес к продуктам и услугам** · 6 лет
- **Выявление потребностей и создание ценностных предложений** · 6 лет
- **Работа с холодной и тёплой базой клиентов** · 6 лет
- **Клиентоориентированные продажи (B2C)** · 6 лет

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

Языки

- **Румынский** · Не знаю
- **Русский** · Родной
- **Украинский** · Родной
- **Английский** · Базовый

Менеджер по продажам

Обо мне

Менеджер по продажам с 6-летним опытом работы в финансовом секторе, включая 2 года на позиции старшего менеджера. Специализируюсь на продажах физическим лицам (B2C), с акцентом на понимание потребностей клиентов и создание для них ценности. Умею вызывать интерес к продаваемым услугам, даже если у клиента изначально не было в них необходимости. Ищу возможности для карьерного роста, ориентирована на результат и долгосрочное сотрудничество.

Опыт работы

Менеджер по продажам · Финансовая компания · Киев

Февраль 2018 - Июнь 2024 · 6 лет 5 месяцев

- Активная работа с клиентами, выявление их потребностей и создание предложений, которые удовлетворяли их запросы.

- Продажа услуг компании физическим лицам по холодным и тёплым звонкам, умение заинтересовать клиента в продукте.

- Успешное разрешение сложных ситуаций и предложение эффективных решений для клиентов.

Получив должность старшего менеджера добилась таких достижений:

1. Руководство командой продаж из 3-х человек, обучение и развитие сотрудников для повышения эффективности.
2. Увеличила объём продаж на 25% благодаря персонализированным предложениям и созданию интереса у клиентов.

Навыки: Клиентоориентированные продажи (B2C), Работа с холодной и тёплой базой клиентов, Выявление потребностей и создание ценностных предложений, Умение генерировать интерес к продуктам и услугам, Разрешение конфликтных и критических ситуаций, Навыки управления командой и обучение персонала

Навыки

- Коммуникабельность
- Стрессоустойчивость
- Холодные продажи
- Горячие продажи
- Продажи B2C
- Продажи по телефону
- Активные продажи
- Анализ продаж
- Управление командой
- Работа с возражениями
- Обучение персонала

Желаемая отрасль

- Продажи / Розничная торговля

Образование: Высшее

**Киевский национальный экономический университет
им. Вадима Гетьмана**

Год окончания: 2019

Факультет: ФЕтаУ

Специальность: Экономика предприятия