



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

Руководитель отдела продаж

Despre mine

Сочетаю в себе профессионализм, справедливость и человечность. Я ценю лидеров, умеющих вдохновлять команду, ясно формулирующих цели и предоставляющих сотрудникам возможность самостоятельно проявлять инициативу. Открыта к диалогу, готова выслушивать мнения коллег и поддерживать атмосферу взаимного уважения. Имею компетентность, понимание специфики бизнеса и стремление развивать сотрудников, создавая возможности для профессионального роста. Обладаю стратегическим мышлением, вижу перспективы развития проекта и веду коллектив вперед, помогая каждому раскрыть потенциал и достигать поставленных задач.

Готова активно участвовать в развитии компании, стремящихся совершенствоваться и эффективно решать поставленные задачи.

Мои положительные качества

- Ответственность и исполнительность.
- Надежность и предсказуемость поведения.
- Положительный настрой и оптимизм.
- Целеустремленность и мотивация.
- Скромность и уважение к другим людям.
- Преданность делу и лояльность.

Experiența profesională

Руководитель отдела продаж · Aquaterra Sports school · Chișinău

Iunie 2022 - Aprilie 2024 · 1 an 11 luni

Стандартные задачи отдела продаж-

Планирование продаж

Найм сотрудников в отдел

Управление персоналом отдела продаж: контроль менеджеров

Проведение планерок и совещаний

Разработка инструкция для персонала

Автоматизация бизнес-процессов

Мотивация персонала

Обучение менеджеров отдела продаж

👤 35 ani
♀ Feminin
📍 Chișinău
💰 20 000 MDL

TOP Competențe

- **Работа в команде** · 8 ani
- **Контроль выполнения поставленных задач** · 4 ani
- **Контроль выполнения поставленных задач и цел** · 4 ani
- **Обучение менеджеров** · 2 ani
- **Работа с возражением клиента** · 1 an
- **Работа в 1С** · 1 an

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

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

Competențe

- - Ориентированность на долговременный успех компании
- - Грамотное распределение бюджета подразделения и контроль издержек
- Построение четких планов

развития отдела

- - Тщательная работа над качеством сервиса и уровнем удовлетворенности клиентов
- - Регулярное повышение компетенций сотрудников посредством тренингов и наставничества
- Организационные мероприятия по мотивации персонала
- Проведение сложных переговорных процессов с ключевыми клиентами
- Реализация успешных стратегий увеличения объемов продаж
- - Эффективное управление каналами сбыта товаров и услуг
- Стремлюсь выстраивать рабочие отношения на основе доверия и взаимного уважения
- Стрессоустойчивость
- Способность к обучаемости и умение слушать
- Способность проверять и анализировать информацию
- Управлять подчиненными
- Заинтересованность в достижении целей компании

Permisi de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

Competențe: Контроль выполнения поставленных задач, Обучение менеджеров, Работа в команде

Менеджер по работе с клиентами · Оптовый центр цветов и декора ФЛОРЭВИЛЬ · Москва

Iunie 2018 - Iunie 2022 · 4 ani 1 lună

Работа с текущей базой , наработка собственной базы , оформление заказа , контроль оплаты счетов , консультирование клиентов по ассортименту в компании, работа с дебиторской задолженностью .

Участие в закупках . Мониторинг рынка , обзор новых тенденций .

Competențe: Контроль выполнения поставленных задач и цел, Работа в команде

Координатор отдела продаж · ЮВЕНКО · Moscova

August 2018 - Iunie 2019 · 11 luni

Введение базы, поиск новых партнёров. Координация работы всех АЗС (выделенная Территория) , принятие заказов , исправление технических неполадок оборудования .

Competențe: Контроль выполнения поставленных задач, Работа в команде

Администратор · Стоматологическая клиника доктора Богуславского (ООО "ФАРМ-ДЕНТ"), г.Москва, www.tishinka-stomat.ru · Moscova

Iunie 2017 - Mai 2018 · 11 luni

Приём звонков , работа с пациентами их информирование , исходящие звонки с целью приглашения на профилактический осмотр , подтверждение или перенос записи к лечащему врачу . Информирование по доп услугам клиники . Соблюдение чистоты и обслуживания . Заведение медицинской карты и подписания договора , впервые посетившего мед учреждение пациента . Запись пациентов на первичное и повторное лечение согласно установленным временным правилам приема пациентов. Осуществляла расчет пациентов с выдачей им чеков. Контролировала сохранность документации и кассы. Подбирала карты пациентов, записанных на прием к врачу на следующий день. Организовывалась обмен необходимой информацией внутри коллектива медицинского учреждения. Координировала проход пациентов в медицинское учреждение

Менеджер по продажам · Оптовая цветочная компания "Блэк Баккара" (ООО "Блэк Баккара"), г.Москва, www.black-baccara.ru · Moscova

Aprilie 2016 - Octombrie 2017 · 1 an 6 luni

Продажа срезанных растений и декора- оптом Ведение прикрепленной базы клиентов, формирование заказа и отгрузка цветка по всей России . Регистрация новых потенциальных клиентов. Контроль дебиторской задолженности .

Контроль отгрузки товара с момента сборки до момента получения Клиентом .

Competențe: Работа в 1С, Работа с возражением клиента, Работа в команде

Координатор · Косметологическая клиника "Космодок" (ООО "Мариин Лайт"), г.Москва, www.kosmodoc.ru · Москва

Octombrie 2016 - Aprilie 2017 · 7 luni

Продажа косметологических, эстетических услуг. Обучение персонала по продажам. Работа с программой 1С. Контроль работы косметологов (соблюдение частоты, своевременный приход на работу, внешний вид) Разрешение конфликтных ситуаций. Отслеживания статуса абонеента пациентов.

Competențe: Контроль выполнения поставленных задач, Обучение менеджеров, Координация сотрудников, Работа в команде

Менеджер по продажам · Monte de farm · Chișinău

Ianuarie 2014 - Martie 2016 · 2 ani 2 luni

достижения:

Прямые продажи косметики. Обучение других сотрудников продажам. Прошла все ступени карьерного роста до руководителя отдела франчайзинга. В апреле 2015 года назначение на должность руководителя отдела в головном офисе в Москве.

Администратор · Ресторан Lazy cafe · Chișinău

Mai 2013 - Septembrie 2014 · 1 an 5 luni

Полный контроль от открытия ресторана до закрытия.

Оформление заказов банкета, обучение персонала, соблюдение частоты ресторана, контроль наличия товара/заказ товара, введение кассовой книги, работа с RКипером.

Competențe: Контроль выполнения поставленных задач, Работа в команде

Менеджер по продажам · Фитнес Doza · Chișinău

Septembrie 2010 - Septembrie 2013 · 3 ani 1 lună

Полный контроль работы клуба от открытия до закрытия.

Тестирование сотрудников, соблюдение порядка клуба, прямые продажи, учёт кассовой книги.

Domeniul dorit

- Management

Studii: Superioare

ÎMI-NOVA

Absolvit în: 2014

Facultatea: Экономический

Specialitatea: Бизнес и управление

Cursuri, training-uri

Бухгалтерские курсы с 0

Absolvit în 2024

Organizator: Proactiv