



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

Менеджер по продажам

Обо мне

Имею более 10 лет успешного опыта в продажах автозапчастей. За время работы увеличила объем продаж благодаря развитию клиентской базы и внедрению эффективных стратегий продаж. Постоянно превышала установленные планы продаж и добивалась высокого уровня удовлетворенности клиентов.

Мой профессиональный опыт, глубокое понимание потребностей клиентов и умение строить доверительные отношения помогут компании увеличить объем продаж и укрепить позиции на рынке.

Опыт работы

Менеджер по продажам · SRL "BUGE-Petricanca" · Кишинев

Ноябрь 2008 - Июль 2020 · 11 лет 8 месяцев

Разработка и выполнение стратегии продаж, направленной на увеличение прибыли компании.

- Консультирование клиентов по выбору автозапчастей, помощь в подборе.

- Формирование и поддержание долгосрочных отношений с клиентами.

- Проведение анализа рынка и конкурентов для адаптации коммерческих предложений.

- Обеспечение выполнения планов продаж.

Навыки: Эффективные коммуникации и навыки ведения переговоров, Работа с клиентами и развитие базы постоянных клиентов, Анализ продаж и подготовка отчетов, Знание ассортимента автозапчастей и понимание технических особенностей

Желаемые отрасли

- Авто
- Закупки и снабжение
- Логистика / Транспорт

- 👤 38 лет
- ♀ Женский
- 📍 Новые Анены
- 📍 Бендеры
- 📍 Тирасполь
- 💰 10 000 MDL



ТОП Навыки

- **Знание ассортимента автозапчастей и понимание технических особенностей** · 11 лет
- **Анализ продаж и подготовка отчетов** · 11 лет
- **Работа с клиентами и развитие базы постоянных клиентов** · 11 лет
- **Эффективные коммуникации и навыки ведения переговоров** · 11 лет

Пожелания

- Полный день
- Частичная занятость
- Свободный график
- Гибкий график
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо

Языки

- **Румынский** · Родной

- **Русский** · Родной
- **Английский** · Свободно владею
- **Украинский** · Средний
- **Испанский** · Базовый

Навыки

- Отличное знание ассортимента автозапчастей
- Анализ рынка и разработка стратегий продаж
- Эффективное ведение переговоров и работа с возражениями
- Развитие клиентской базы и установление долгосрочных партнерских отношений
- Умение работать в условиях многозадачности. • Быстрая адаптация к новым условиям и готовность обучаться

Образование: Высшее

IRIM

Год окончания: 2008

Факультет: Международные Экономические Отношения

Специальность: Международные Экономические Отношения

Курсы, тренинги

Бухгалтерия 1С

Год окончания 2009

Организатор: ASEM

Английский язык

Год окончания 2003

Организатор: Лицей Spiru Haret