



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

- 👤 41 ani
- ♀ Feminin
- 📍 Chişinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Руководитель отдела продаж | Руководитель отдела маркетинга

Despre mine

Люблю сложные и интересные задачи! Быстро и достаточно легко ориентируюсь в многозадачных проектах.

Ценю людей, которые вкладывают в свое развитие: профессиональное и личностное - и сама являюсь таким человеком.

Проходила тренинги и онлайн вебинары по продажам и маркетингу.

Опыт более 5 лет в управлении командой до 12 человек. Поддержание здоровой и позитивной атмосферы в коллективе и мотивированной команды.

Знание техник и технологий продаж, работа с конверсиями и воронками продаж, KPI.

Отличные навыки: ведения переговоров и деловой переписки; налаживание контакта с потенциальным клиентом; работы с возражениями; удержания и сопровождения клиентов; планирования своего рабочего времени (умею обозначить приоритеты, разбить масштабную задачу на отрезки, делегировать задачи в случае аврала).

Высокая жизненная энергия. Очень ответственна и исполнительна, всегда довожу задачи до конца. Коммуникабельна и легка в общении - практически всегда очень быстро нахожу контакт с людьми.

Ключевые навыки в IT / Digital:

SMM / таргетинг / CPM системы / фото и видео редакторы / CMS / высокий уровень компьютерной грамотности.

Experiența profesională

Team Lead отдела таргета · IT Trend

Februarie 2024 - Prezent · 1 an 1 lună

- Обучение сотрудников специальности, органичное и комфортное внедрение в команду
- Контроль, помощь и корректировки в: подготовке рекламных креативов, настройке и запуске рекламных кампаний
- Мониторинг показателей KPI и помощь в их соблюдении

- Ведение отчетности по показателям каждого специалиста
- Построение и внедрение бизнес процессов для эффективной и комфортной работы сотрудников отдела таргета
- Работа в CPM системе (собственной)
- Team lead команды из 7 таргетологов

Менеджер по продажам · Colmed-Plus

Octombrie 2023 - Ianuarie 2024 · 4 luni

- Пополнение базы клиентов и ведение актуальной базы клиентов
- Встречи с потенциальными клиентами
- Заключение договоров на оказание услуг по сервисному обслуживанию техники
- Составление коммерческих предложений
- Составление отчетов по результатам проведенного технического аудита оборудования

Таргетолог | Team Lead отдела таргета · IT Trend

Decembrie 2021 - Septembrie 2023 · 1 an 10 luni

- Поиск, проведение собеседований и отбор кадров на должность: таргетолог Facebook
 - Обучение сотрудников специальности, органичное и комфортное внедрение в команду
 - Контроль, помощь и корректировки в: подготовке рекламных креативов, настройке и запуске рекламных кампаний
 - Мониторинг показателей KPI и помощь в их соблюдении
 - Ведение отчетности по показателям каждого специалиста
 - Работа в CPM системе (собственной)
 - Team lead команды из 7 таргетологов
- Первые 8 месяцев сама активно занималась таргетингом.

Менеджер по продажам · Центр ипотеки и недвижимости "Этажи"

Aprilie 2019 - Noiembrie 2021 · 2 ani 8 luni

- Поиск клиентов на покупку/продажу недвижимости
- Встречи с клиентами, показы объектов недвижимости и их продажа, полное сопровождение сделки на всех этапах, пост обслуживание
- Ведение учета клиентов, план/факт сделок в CPM системе (собственной)
- Продвижение компании и объектов компании в соц.сетях (SMM | таргет)

Ведущий Менеджер по продажам и Менеджер проектов | Директор · Веб-студия "Uniweb" SRL

Octombrie 2015 - Septembrie 2021 · 6 ani

В данной компании до 2018 года была главным менеджером по продажам и менеджером проектов. С 2018 года стала еще и исполнительным директором.

1. Продажа услуг компании (разработка веб-сайтов, онлайн продвижение: SMM / SEO / Adwords)

- Встречи с потенциальными клиентами, анализ ниши Заказчика и подготовка персонализированного коммерческого предложения
- Заключение договоров на оказание услуг по разработке сайтов и по продвижению компаний в интернете
- Выписка Актов выполненных услуг и налоговых накладных. Мониторинг своевременной оплаты наших услуг Заказчиками.

2. Менеджер проектов

- Написание ТЗ для дизайнеров и программистов на разработку сайта и четкий контроль выполнения в срок
- Прием выполненных этапов работ у каждого из специалистов: дизайнер, программист, тестировщик - по разработке сайтов; SMM специалист, специалист по продвижению Google Adwords и SEO - онлайн маркетинг (в команде было 10-12 специалистов)
- Утверждение каждого этапа разработки сайта с заказчиком, прием правок (если они были) и передача в работу специалистам
- Сдача выполненного проекта клиенту и обучение пользованию административной панелью + подготовка инструкции
- Заполнение сайта первичном контентом и окончательное тестирование

3. Директор

- Поиск, проведение собеседований и найм специалистов по потребностям компании: дизайнеры, онлайн маркетологи (SMM / SEO / Google Adwords), менеджеры проектов, программисты, менеджеры по продажам (холодный обзвон)
- Контроль показателей менеджеров по продажам, работа со скриптами и KPI
- Построение отдела онлайн маркетинга для оказания услуг Заказчикам и его контроль
- Мониторинг и контроль всех рабочих процессов компании: отдел продаж / отдел маркетинга / проджект менеджеры / тестировщики / дизайнеры / программисты.

Также продолжила вести, как менеджер по продажам и менеджер проектов, ключевых и VIP клиентов компании.

Каждый этап по маркетинговому продвижению (как правило, раз в месяц) проводила анализ выполненных работ, готовила сравнительную характеристику, выводила цифры по стоимости привлеченного клиента для заказчика, готовила отчетность по каждому направлению: SMM, SEO, Adwords, Analytics.

Готовила ежедневный отчет по выполненной работе.

Ведение клиентов и всего рабочего процесса (конверсии, воронки продаж, прибыль план/факт и т.д.) в CRM системе (АМО CRM и Bitrix24).

Менеджер по продажам · IT компания "Meta Sistem"

Februarie 2013 - Octombrie 2015 · 2 ani 8 luni

- Встречи с потенциальными клиентами, заключение договоров на оказание услуг по разработке сайтов
- Разработка прототипов сайтов и написание функционального задания для Заказчиков
- Написание технических заданий для дизайнеров и программистов
- Контроль за исполнением обязательств по договору перед заказчиком
- Сдача проектов заказчикам, ведение отчетности по выполненной работе
- Работа в CRM (1С)

Менеджер по продажам сервисного обслуживания · DAAC System Integrator

Ianuarie 2011 - Ianuarie 2013 · 2 ani 1 lună

- Встречи с потенциальными клиентами
- Заключение договоров на оказание услуг по сервисному обслуживанию техники
- Поиск новых клиентов
- Выписка актов выполненных услуг

Studii: Superioare

Славянский Университет Молдовы

Absolvit în: 2013

Facultatea: Экономический

Specialitatea: Бизнес и управление

Гос. Университет Молдовы

Absolvit în: 2007

Facultatea: Филология

Specialitatea: Русский язык и литература