



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

# Manager de vânzări / Operator Contabil

## Despre mine

Manager de vânzări cu experiență solidă în gestionarea relațiilor B2B, consultanță tehnică și optimizarea proceselor de vânzare. Abilități dovedite în negociere, analiză de date și dezvoltarea strategiilor pentru creșterea volumului de vânzări. Rapid adaptabil, învăț cu ușurință noi procese și tehnologii, demonstrând o abordare proactivă și orientată spre rezultate. Experiență în utilizarea 1C și în gestionarea eficientă a relațiilor cu clienții.

## Experiența profesională

### Manager de vânzări · Perfectum Module

*Aprilie 2024 - August 2024 · 5 luni*

- Gestionarea interacțiunilor cu clienții, atât prin apeluri telefonice, cât și prin întâlniri directe, oferind informații despre avantajele construcțiilor modulare și importanța acestora în mentenanță
- Consultanță pentru clienți, recomandând opțiunile cele mai convenabile în funcție de tipul de construcție dorit
- Consultanță tehnică privind construcțiile, inclusiv nivelarea terenului, împărțirea incintelor, mentenanță, tipuri de încălzire și dimensiuni necesare
- Procesarea cererilor primite pe site-ul companiei și oferirea celor mai bune soluții pentru necesitățile clienților
- Prelucrarea datelor furnizate de client pentru a realiza calcule precise
- Crearea și prezentarea ofertei către client, subliniind avantajele construcțiilor modulare
- Arhivarea datelor despre potențialii clienți pentru a le oferi informații suplimentare despre produsele noastre
- Realizarea vânzărilor de succes cu volum de până la 30.000 euro, demonstrând abilități eficiente în gestionarea relațiilor cu clienții

Competențe: Comunicare eficientă cu clienții, Consultanță pentru clienți, Gestionarea cererilor și soluționarea nevoilor clienților

### Manager de vânzări · Fortuna-service

👤 33 ani  
♂ Masculin  
📍 Chișinău  
💰 20 000 MDL

in

## TOP Competențe

- Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări · 2 ani
- Managementul sortimentului de produse · 2 ani
- Promovare și dezvoltarea de noi oportunități de afaceri · 2 ani
- Lucrul în Echipă · 11 luni
- Servicii bancare diverse · 8 luni
- Negocierea și colaborarea cu furnizorii · 8 luni

## Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)

## Limbi

- Română · Fluent
- Rusă · Fluent
- Engleză · Mediu

## Competențe

- Abilități excelente de comunicare și negociere
- Abilitatea de a gestiona relațiile cu clienții
- Capacitatea de a analiza datele de vânzări
- Adaptabilitate și capacitatea de a lucra într-un mediu dinamic și competitiv
- Experiență în utilizarea 1C, Microsoft Office
- Lucrul în Echipă

## Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

*Septembrie 2023 - Aprilie 2024 · 8 luni*

- Primirea comenzilor și gestionarea lor până la momentul efectuării tranzacției
- Gestionarea stocului cu producția necesară pentru vânzare
- Achiziționarea produselor comandate de clienți de peste hotarele țării
- Gestionarea datoriilor clienților B2B
- Coordonarea activității meșterilor și direcționarea acestora către clienți
- Colaborarea directă cu furnizorii din Ucraina, negocierea condițiilor comerciale și organizarea comenzilor

Competențe: Negocierea și colaborarea cu furnizorii, Coordonarea echipelor de lucru, Comunicare și gestionare a relațiilor cu clienții

## **Manager de Vânzări** · Teracota-Burdea SRL

*Septembrie 2020 - Iulie 2023 · 2 ani 10 luni*

- Gestionarea apelurilor clienților și dezvoltarea relațiilor cu aceștia.
- Dezvoltarea și implementarea planurilor de vânzări pentru extinderea bazei de clienți și consolidarea relațiilor B2B
- Organizarea și coordonarea activităților de producție pentru a asigura livrarea eficientă a comenzilor
- Promovarea activă a produselor și identificarea de noi oportunități de colaborare
- Creșterea sortimentului de produse pe baza preferințelor și cerințelor clienților
- Monitorizarea pieței și ajustarea prețurilor în funcție de cerere și ofertă
- Crearea rapoartelor de vânzări și analiza performanței în raport cu obiectivele stabilite

Competențe: Promovare și dezvoltarea de noi oportunități de afaceri, Managementul sortimentului de produse, Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări

## **Gestionar Depozit** · Amber-Term, Palmiracons SRL

*Octombrie 2019 - Martie 2020 · 5 luni*

- Efectuarea planificării de productivitate maximă zilnică
- Crearea rapoartelor pentru monitorizarea datelor actuale
- Optimizarea sistemelor de recuperare a stocării automatizate pentru a atinge obiectivele de productivitate și volum
- Gestionarea dificultăților asociate clienților și proceselor operationale
- Monitorizarea stocurilor, analiza vânzărilor și achiziționarea inventarului în cantități necesare
- Organizarea și coordonarea inventarierilor periodice pentru o gestionare precisă a stocurilor

Competențe: Managementul stocurilor și aprovizionarea

## **Operator Comercial · Volta SRL**

*Septembrie 2018 - Iulie 2019 · 10 luni*

- Pregătirea facturii Fiscale de credit în conformitate cu acordurile clienților

Îndeplinirea informațiilor de facturare în sistemul de creanțe pentru generarea facturii fiscale a clientului

- Experiență în gestionarea relațiilor cu clienții persoane juridice într-un mediu de magazin, oferind asistență

personalizată în alegerea produselor și creând facturi adaptate la nevoile specifice ale fiecărui client

- Monitorizarea și modificarea comenzilor preventive conform analizei stocurilor

Competențe: Lucrul în Echipă

## **Manager de vânzări · Larsan-Nor Pui de VisPas**

*Noiembrie 2016 - Martie 2017 · 4 luni*

- Procesarea comenzilor și auditarea creanțelor clienților

- Efectuarea negocierilor comerciale cu clienți juridici și fizici

- Menținerea și creșterea vânzărilor cu clienții fideli și clienții noi

- Auditarea produselor în cantități și intervale optime în cadrul sucursalelor companiei

Competențe: Menținerea și creșterea vânzărilor

## **Operator Universal · Mobias Banca**

*Aprilie 2016 - Noiembrie 2016 · 8 luni*

- Actualizarea și anularea conturilor bancare a clienților

- Folosirea Microsoft Excel pentru a aranja și colecta date despre procesele și procedurile de automatizare pentru raportarea zilnică

- Efectuarea tranzacției valutare și raportarea numerarului bancarului pe zi

- Implementarea decontărilor cu clienții băncii

- Servicii de schimb valutar

- Servicii de transferuri bancare

- Servicii de achitarea a facturilor, chitanțelor, amenzilor

Competențe: Servicii bancare diverse

## **Domeniile dorite**

- HoReCa / Alimentație
- Logistică / Transport
- Management

## **Studii: Superioare**

**ASEM**

*Absolvit în: 2016*

Facultatea: Business & Administrare

Specialitatea: Marketing și Logistică

## **Cursuri, training-uri**

### **Contabilitate și Audit**

*Absolvit în 2013*

Organizator: Colegiul Național de Comerț al ASEM

### **Data Analysis Essentials Using Excel**

### **The Business Intelligence Analyst Course 2024**

### **Oratorica, Cursuri Limba Engleză**

Organizator: Oratorica