



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

Manager de Vânzări

Despre mine

De-a lungul carierei mele, am făcut câteva schimbări de companie pentru a explora diverse oportunități și pentru a crește atât profesional, cât și personal. Deși am lucrat în domenii și medii diferite, fiecare experiență m-a învățat lecții valoroase și m-a ajutat să îmi dezvolt abilitățile de comunicare, negociere și management. Schimbările au fost determinate de motivații personale, dar am reușit să îmi concentrez energia pe creșterea continuă și pe îmbunătățirea abilităților pentru a adăuga valoare în fiecare rol pe care l-am ocupat. Acum sunt mai pregătit ca niciodată să mă implic pe termen lung într-o echipă stabilă și să contribui la succesul acesteia.

Experiența profesională

Manager de achiziții · VEO Worldwide Services · Chișinău

Septembrie 2024 - Decembrie 2024 · 3 luni

Gestionarea contractelor și documentației

- Planificare și organizare achiziții
- Optimizarea costurilor și identificarea oportunităților
- Utilizarea Excel și a platformelor de achiziții
- Lucru în echipă și colaborare interdepartamentală

Competențe: Achiziții și negociere cu furnizorii, Analiza pieței și a ofertelor, Gestionarea relațiilor cu furnizorii, Comunicare și relaționare B2B, Lucru cu obiective și KPI-uri

Agent de vânzări · Acces Imobil · Chișinău

Noiembrie 2023 - Februarie 2024 · 4 luni

Prezentare și argumentare oferte imobiliare

- Lucru cu obiective și targeturi
- Cunoștințe despre piața imobiliară
- Gestionarea contractelor și documentației
- Follow-up și fidelizare clienți
- Utilizarea CRM și platforme imobiliare

Competențe: Vânzări și consultanță imobiliară, Negociere și persuasiune, Comunicare și relaționare cu clienții, Prospectare și dezvoltare portofoliu de clienți

- 👤 21 ani
- ♀ Feminin
- 📍 Chișinău

TOP Competențe

- **Adaptabilitate și flexibilitate** · 10 luni
- **Lucru sub presiune** · 10 luni
- **Rezolvare de probleme** · 10 luni
- **Gândire strategică** · 10 luni
- **Lucru în echipă** · 10 luni
- **Time Management** · 10 luni

Preferințe

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

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Nu cunosc
- **Spaniolă** · Fluent

Competențe

- Vânzări B2B și B2C
- Negociere și persuasiune
- Achiziții și gestionarea furnizorilor
- Comunicare și relaționare cu

clienți și parteneri

- Prospectare și dezvoltare portofoliu de clienți/furnizori
- Lucru cu obiective, targeturi și KPI-uri
- Prezen

Permis de conducere

Categoria: B

Manager de vânzari B2B · Grafit Holding · Chișinău

Februarie 2023 - Noiembrie 2023 · 10 luni

- 2.Negociere și persuasiune
- 3.Cunoștințe despre piese de biciclete
- 4.Comunicare și relaționare cu clienții
- 5.Prospectare și dezvoltare portofoliu de clienți
- 6.Lucru cu obiective și targeturi – atingerea și depășirea obiectivelor de vânzări stabilite de companie.
- 7.Gestionarea comenzilor și ofertelor – întocmirea ofertelor comerciale, preluarea comenzilor și asigurarea unei bune desfășurări a procesului de vânzare.

Competențe: Abilități de prezentare și argumentare, Orientare către rezultate, Rezolvare de probleme, Lucru sub presiune, Adaptabilitate și flexibilitate, Gândire strategică, Lucru în echipă, Atenție la detalii, Inițiativă și proactivitate, Time Management

Domeniul dorit

- Call-center / Back-office

Studii: Superioare incomplete