



👤 23 ani
 ♂ Masculin
 📍 Chișinău
 💰 25 000 MDL



TOP Competențe

- **Gestionarea contractelor și ofertelor** · 1 an
- **Networking și dezvoltarea relațiilor de afaceri** · 1 an
- **Cunoștințe tehnice despre produsele vândute** · 1 an
- **Cunoștințe despre piața construcțiilor** · 1 an
- **Abilități de consultanță profesionistă** · 1 an
- **Abilități excelente de comunicare** · 7 luni

Preferințe

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

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Nativ
- **Engleză** · Elementar

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

B2B Sales Manager

Despre mine

Activez de peste 6 ani în domeniul vânzărilor.

În acest timp, am acumulat o experiență vastă, lucrând eficient în câteva dintre companiile mari din Republica Moldova. Am reușit să vând cu succes o gamă variată de produse și servicii din diverse segmente de piață și stăpânesc de la A la Z tehnici eficiente de vânzări B2B, B2C și B2B2C.

Experiența profesională

Hunter · CRAFTI BUSINESS S.R.L · Chișinău

Aprilie 2024 - Prezent · 6 luni

În calitate de Hunter, manager de vânzări B2B, mă ocup de atragerea clienților noi prin intermediul apelurilor reci, având ca obiectiv principal realizarea vânzărilor directe și întemeierea relațiilor comerciale de lungă durată loializând clientul nou efectiv transformându-l în permanent.

Prelucrez cererile de pe magazinul online și implementez strategii de cross-sell pentru a maximiza vânzările. Întocmesc documentele necesare, precum contractele și actele de verificare, rapoartele zilnice, și actualizez baza de date corporativă cu informațiile clienților.

În plus, gestionez un departament format din 12 persoane care asistă procesul de vânzare, controlează eliberarea mărfurilor, emiterea facturilor fiscale și alte acte normative.

Competențe: Abilități în utilizarea CRM și gestionarea comenzilor, Vânzare B2B prin intermediul apelurilor reci, Serviciul post-vânzare și suportul pentru clienți, Managementul stocurilor și lanțului de aprovizionare, Cunoștințe despre gama de produse

Manager vânzări B2B · BPM TRADE S.R.L · Chișinău

Iulie 2022 - Aprilie 2024 · 1 an 10 luni

În această poziție, am gestionat solicitările de proiect oferind consultanță specialiștilor proiectanți, clienților și executivilor.

Am promovat și vândut cât produse atât și servicii, inclusiv servicii logistice, confecționarea construcțiilor metalice industriale, comerț cu ciment tarat sau în vrac, la fel am obținut experiența în vânzarea betonului pentru obiecte locative și în industrii (preponderent sectorul energiei verzi), am participat la realizarea proiectelor remarcabile în colaborare cu companii dezvoltatori și producători locali.

Competențe

- Experiență

Permis de conducere

Categoria: B

Negocierea prețurilor și ofertarea proiectelor la ordinea zilei, am gestionat cererile clienților folosind sistemele CRM și 1C pentru o gestionare eficientă a documentației și realizarea obiectivelor operaționale legate de vânzări.

Competențe: Cunoștințe despre piața construcțiilor, Gestionarea contractelor și ofertelor, Abilități de consultanță profesionistă, Networking și dezvoltarea relațiilor de afaceri, Cunoștințe tehnice despre produsele vândute

Manager vânzări teritorial clienți VIP · CUSTOMAGIC / AUGURPERLA S.R.L · Chișinău

Martie 2021 - August 2021 · 6 luni

Am efectuat vânzări directe și am dezvoltat relații pe termen lung cu clienții din sectorul HORECA.

Am negociat condiții comerciale, am gestionat retururile și distribuit produse noi. Totodată, mam ocupat de elaborarea strategiilor eficiente pentru a crește vânzările și am menținut relații pozitive cu clienții existenți paralel atragerii clienților noi.

Competențe: Orientare spre rezultate, Empatie și inteligență emoțională

Manager promoter p/u rețeaua MAXIMUM · LG strategic media S.R.L · Chișinău

Ianuarie 2020 - Iulie 2020 · 6 luni

În calitate de agent promoter, am definit necesitățile clienților și construit relații de încredere pentru a încheia vânzările.

Am organizat poziționarea produselor conform manualului de brand și am gestionat transferurile logistice. M-am ocupat și de completat rapoartelor săptămânale și am creat un mediu de lucru colaborativ în fiecare punct comercial nou.

Competențe: Abilități excelente de comunicare, Negociere și persuasiune, Adaptabilitate și reziliență

Domeniile dorite

- Top Management
- Vânzări / Retail

Studii: Medii de specialitate

Mondostud ART

Absolvit în: 2021

Specialitatea: Planificare și administrarea afacerilor

Universitatea de stat al R.M (USM)

Studiez la moment

Specialitatea: Administrație publică și relații internaționale

Cursuri, training-uri

Start în afaceri

Studiez la moment

Organizator: ODA