



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

Менеджер по продажам

Despre mine

Hobby-uri:

Sport - workout, baschet

Cărți (literatură de afaceri, psihologie, dezvoltare personală)

Muzică

Calități personale:

Abilitatea de a construi comunicare, răbdare și rezistență la stres, creativitate, ingeniozitate, empatie, orientare către client și atitudine pozitivă.

Experiența profesională

Menedjer de vinzari · Call Centre · Chișinău

Martie 2021 - Iunie 2021 · 4 luni

Locație: Operator apeluri la rece / Specialist vânzări.

Responsabilități:

1. Căutare și completare bază de date pentru efectuarea apelurilor la rece:

- Identificarea și adăugarea clienților potențiali în baza de date.
- Actualizarea și menținerea unei baze de date relevante și actualizate.

2. Apeluri la rece către clienți dintr-o bază de date pregătită:

- Realizarea apelurilor telefonice către clienți potențiali pentru a le prezenta produsele sau serviciile.
- Stabilirea unui contact inițial și oferirea informațiilor necesare.

3. Prezentarea unui produs sau serviciu unui client:

- Prezentarea clară și convingătoare a produselor și serviciilor companiei.
- Evidentarea beneficiilor și caracteristicilor relevante pentru fiecare client.

4. Gestionarea obiecțiilor:

- Răspunsuri eficiente la întrebările și obiecțiile clienților.
- Abordarea corectă a preocupărilor acestora și convingerea lor de valoarea ofertei.

5. Colectarea de informații despre client:

- Identificarea nevoilor clientului și adunarea informațiilor necesare pentru procesul de vânzare.
- Înregistrarea detaliilor relevante despre client pentru

👤 24 ani

♂ Masculin

📍 Chișinău

💰 15 000 MDL

TOP Competențe

- **Lucrul în Echipă** · 4 luni

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Bulgară** · Comunicare

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

următoarele interacțiuni.

6. Asigurarea plății de la clienți:

- Contactarea clienților pentru finalizarea vânzărilor și obținerea confirmării de plată.
- Facilitarea procesului de plată și urmărirea progresului acestuia.

7. Completarea CRM-ului:

- Actualizarea constantă a informațiilor din CRM-ul companiei.
- Înregistrarea detaliilor apelurilor și progresului în relația cu clienții.

8. Completarea rapoartelor zilnice privind numărul de apeluri:

- Întocmirea rapoartelor zilnice cu privire la numărul de apeluri efectuate și rezultatele obținute.

Competențe: Lucrul în Echipă

Domeniul dorit

- Call-center / Back-office

Studii: Medii de specialitate

Colegiu „Ilia Hasdeu”

Absolvit în: 2020

Specialitatea: Contabilitate

Cursuri, training-uri

"Как сделать прорыв в продажах"

Absolvit în 2023

Organizator: Амир Ройтман

Курс по трейдинг

Absolvit în 2023