



- 👤 30 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău

Preferințe

- În ture

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Turcă** · Fluent
- **Italiană** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

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

Vanzari B2B ; B2C

Despre mine

COMPETENȚE DE MANAGEMENT ȘI CONDUCERE

- leadership (aptitudine consolidată prin motivarea angajaților și partenerilor pentru identificarea de noi oportunități de dezvoltare pieței);
- aptitudini de coordonare (dobândite în urma coordonării de mai multor organizații, activități care au presupus identificarea soluțiilor la problemele curente, distribuția sarcinilor, identificarea partenerilor etc.);
- competențe logistice și administrative (capacitatea de a gestiona un volum mare de activități; capacitatea de a gestiona și prioritiza sarcinile; respectarea termenelor, a angajamentelor și asumarea responsabilităților);
- gândire strategică.

COMPETENȚE DE COMUNICARE ȘI INTERPERSONALE

COMPETENȚE SI ABILITĂȚI SOCIALE

Bune competențe de comunicare dobândite pe de o parte ca urmare a experienței de conducere în afaceri proprii, dar și ca urmare a activității în medii interculturale, multi-lingvistice și transnaționale. Abilități în ceea ce privește explicarea și aplicarea la nivel organizațional a proceselor care să conducă la creșterea performanței.

- Spirit de echipă.
- Adaptabilitate socială.
- Abilitate de mediere a conflictelor. • Bune abilități de public speaking.

Experiența profesională

CEO · AFACERE PROPRIE · Odessa

Mai 2019 - Prezent · 5 ani 7 luni

- Stabilirea și menținerea tuturor condițiilor legale și operaționale pentru funcționarea showroom-ului. • Administrarea și actualizarea bazei de date a clienților.
- Ofertarea produselor companiei.
- Studiarea pieții, prezentarea, promovarea și vânzarea a mărfurilor companiei potențialilor clienți.
- Asigurarea consultanței de specialitate pentru alegerea produselor la parametrii necesari pentru clientului.

ORM (ONLINE REPUTATION MANAGEMENT) /

MANAGER VÂNZĂRI · S.R.L. ŞAHIN CONSTRUCTION

Aprilie 2023 - Octombrie 2023 · 6 luni

- Sprijin cuprinzător pentru tranzacțiile de vânzare.
- Organizarea ușilor deschise pentru persoane fizice și juridice. Prezentare publică a complexului locativ, lucru cu obiecții și argumente pentru mai mult de 20 de persoane în același timp.
- Prelucrarea resurselor Internet și a pieței imobiliare (mass-media) pentru corectarea reputației imaginii companiei.
- Prezentări individuale pentru agenții imobiliari și companii care se ocupă cu vânzarea de bunuri imobiliare, pentru prezentarea corectă a obiectului pe piața imobiliară de către acestea.

EXPERT IMOBILIAR · S.R.L. MIRAX IMOBILIARE

Iulie 2022 - Martie 2023 · 8 luni

- Analiza și cercetarea pieței imobiliare.
- Studiarea legilor din domeniul imobiliar.
- Organizarea prezentărilor ale obiectelor imobiliare.
- Rezolvarea problemelor legate de obiecte imobiliare.
- Stabilirea unui raport .
- Efectuarea tranzacțiilor de vânzări imobiliare.
- Asistența tranzacțiilor în toate etapele de dezvoltare.
- Acordarea consultanței clienților cu privire la cumpărarea proprietății în baza: credit bancar, credit ipotecar.

CBDO (CHIEF BUSINESS DEVELOPMENT OFFICER) · AFACERE PROPRIE · Istanbul

Septembrie 2020 - Octombrie 2021 · 1 an 1 lună

- Prezentarea și promovarea directă a produselor companiei.
- Identificarea și atragerea potențialilor parteneri de afaceri și clienți.
- Încheierea noilor contracte cu cumpărători.
- Administrarea și dezvoltarea portofoliului a produselor pentru clienți.
- Menținerea relațiilor de colaborare profesională cu partenerii existenți, oferind abordare individuală. • Asigurarea respectării de către furnizori și transportatori a condițiilor din comanda clientului (preturi, cantități, termene de livrare, certificate de calitate etc.)
- Crearea și actualizarea unei baze de date a clienților.
- Identificarea clienților potriviți pentru produsele și inițierea unor acțiuni / campanii de atragerea acestora.
- Găsirea de soluții rapide și eficiente la problemele apărute.
- Gestionarea reclamațiilor primite de la clienți și propunerea de

soluții alternative.

MANAGEMENTUL VÂNZĂRILOR B2B · AFACERE PROPRIE · Moscova

Octombrie 2018 - Aprilie 2019 · 7 luni

- Călătorie de afaceri pe o piață potențială pentru vânzarea produselor fabricate în Istanbul, Turcia: Rusia (Moscova, Sankt Petersburg, Kazan, Yoshkar Ola, Nijni Novgorod, Cheboksary, Kirov, Voronej și alte orașe. Kazahstan (Almaty, Astana). Kârgâzstan (Bishkek). Ucraina (Odesa, Kiev, Lviv, Harkov).
- Comunicarea și stabilirea raportului cu persoane din diferite pături sociale, naționalități și religii.
- Căutarea și atragerea clienților noi.
- Analiza pieței de desfacere luând în considerare mai mulți factori, cum ar fi: capacitatea de plată, preferințele în stil de îmbrăcăminte și încălțăminte, populația, religiile și alți factori.
- Organizarea prezentărilor individuale de produse pentru fiecare client potențial.

EXPERT IMOBILIAR · S.R.L. PRO IMOBIL GRUP

August 2017 - Septembrie 2018 · 1 an 2 luni

- Analiza și cercetarea pieței imobiliare.
- Studiarea legilor din domeniul imobiliar.
- Organizarea prezentărilor ale obiectelor imobiliare.
- Rezolvarea problemelor legate de obiecte imobiliare.
- Stabilirea unui raport .
- Efectuarea tranzacțiilor de vânzări imobiliare.
- Asistența tranzacțiilor în toate etapele de dezvoltare.
- Acordarea consultanței clienților cu privire la cumpărarea proprietății în baza: credit bancar, credit ipotecar, programului de stat "Prima Casă" etc.

VINZARI B2B / ASISTENT DIRECTOR · PAOLETTI · Istanbul

Mai 2014 - Iunie 2017 · 3 ani 2 luni

- Gestionarea și prelucrarea unei baze numeroase de clienți la nivel internațional.
- Organizarea procesului de vânzări cu ridicata pe piața internațională.
- Organizarea expoziției cu o gamă diversificată de încălțăminte în Milano, Moscova, Kiev, Istanbul.

Studii: Medii de specialitate

Colegiu de transport

Absolvit în: 2014

Specialitatea: Exploatarea tehnica