



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

- 👤 24 ani
- ♀ Feminin
- 📍 Dubăsari

in

## TOP Competențe

- **B2C** · 3 ani
- **CRM** · 3 ani
- **Отработка возражений** · 3 ani
- **Разрешение конфликтных ситуаций** · 3 ani
- **Работа с командой** · 3 ani
- **Продажи** · 3 ani

## Preferințe

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

## Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

## Competențe

- Прямые продажи
- Холодные продажи
- Работа с возражениями
- Урегулирование конфликтов
- Управление проектами

# Менеджер

## Despre mine

- Холодные звонки.
- Работа с возражениями.
- Умение находить подход к любому клиенту.
- Умение различать эмоциональные тона людей.
- Преодоление страха продавать на большие чеки.

## Experiența profesională

**Project-менеджер** · Sp. z o.o. "Just Job" · Poland  
Martie 2021 - Mai 2024 · 3 ani 3 luni

Март 2021 - май 2023 - менеджер по работе с клиентами.

Заклучила 4 долгосрочных контракта сроком более полугода и успешно реализовала их. В декабре оборот с контрактов составлял 54% от общего оборота компании.

Сентябрь 2021 - апрель 2023 - Project-менеджер.

Разработала и запустила два новых проекта, работала с командой (на старте из 4х человек), за пол года принесли +3 долгосрочных партнёра, открыли новый филиал компании, увеличили доход компании на 20%.

Апрель 2023 - май 2024 креативный директор.

Перестроила бизнес-процессы компании, разделив зоны ответственности и обязанности по отделам, регламентировала и описала обязанности и взаимодействия, а также внедрила инструмент CRM, с помощью чего за 9 месяцев увеличили штат с 9 человек до 20, количество партнёров на 30%, а также доход компании на 48%.

Личные достижения: Создала сильнейший долгосрочный проект в компании. В декабре 2022 года принесла наибольший чек среди менеджеров. Вывела отдел маркетинга на новый уровень. За полтора года помогла увеличить доход компании, более чем на 50%. Топ-менеджер.

Competențe: Продажи, B2B, B2C, CRM, Введение переговоров, Документооборот, Оптимизация бизнес-процессов, Сбор и анализ информации, Отработка возражений, Разрешение конфликтных ситуаций, Работа с командой, Методология

**Оператор call-центра** · INTERACTIVECENTER

- Методология
- Оптимизация бизнес-процессов
- Управление командой
- Выстраивание приоритетности задач
- Систематизация рабочих процессов
- Работа самостоятельно
- Работа в команде

## (контакт-центр).

*Noiembrie 2020 - Martie 2021 · 4 luni*

- B2C продажи.
- Холодные, теплые, горячие звонки по готовой базе.
- Ведение CRM-системы.
- Консультация клиентов по продуктам компании (проекта).
- Ведение календарей встреч и планов диагностик экспертов компании (проекта).
- Взаимодействие с экспертами компании (проекта).
- Наставничество и обучение новых сотрудников.
- Личные достижения: перевели в продажи спустя 3 недели работы. В первый месяц работы - 1 место по количеству записей на диагностику. В декабре - топ 3 лучших менеджера по кол-ву записей. Ни одного замечания от ОКК на протяжении всей работы. 90% положительных отзывов о проделанной работе от клиентов и экспертов.

Competențe: B2C, CRM, Работа с возражениями, Холодные продажи, Прямые продажи

## **Domeniul dorit**

- Vânzări / Retail

## **Studii: Medii de specialitate**

### **ПГИИ им. Рубинштейна**

*Absolvit în: 2019*

Specialitatea: МИЭ, инструменты эстрадного оркестра

## **Cursuri, training-uri**

### **Практический курс по продажам**

*Absolvit în 2023*

Organizator: «Maestru în vânzări» S.R.L.