



👤 36 лет
 ♀ Женский
 📍 Кишинев
 💰 40 000 MDL

in

ТОП Навыки

- **Разработка и внедрение авторских методик продаж** · 1 год
- **Кросс-продажи и Upselling** · 1 год
- **Коучинг и наставничество** · 1 год
- **Работа с данными** · 1 год
- **Управление командой** · 1 год
- **Коммуникация** · 1 год

Пожелания

- Полный день

Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Базовый
- **Турецкий** · Средний

Водительское удостоверение

Категория: B
 С личным авто

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Руководитель отдела продаж

Обо мне

Руководитель с 7-летним опытом работы в E-commerce, производстве и продажах.

Специализируюсь на построении бизнес-процессов, разработке стратегий роста, внедрении систем KPI и формировании сильных и эффективных команд. Имею опыт работы в B2B и B2C

продажах, как на уровне менеджмента, так и в составе руководящей команды.

Эксперт в продвижении продукции, привлечении клиентов, использовании различных техник продаж и инструментов для аналитики, статистики и отчетности.

Успешно создаю отделы продаж с нуля, обучаю сотрудников, развиваю их профессиональные навыки, провожу коучинг и формирую топ-менеджеров.

Моя работа основана на комплексном подходе и поиске возможностей для роста и создания

продуктивной атмосферы, где каждый сотрудник мотивирован и ориентирован на общий

результат. Я ориентирована на результат, вдохновляю и развиваю команды, обеспечивая устойчивый рост и развитие бизнеса.

Я ищу возможности для дальнейшего карьерного роста, где смогу применить свои навыки и

опыт для реализации амбициозных целей, а также внести значимый вклад в развитие компании.

Опыт работы

Руководитель отдела продаж · «Smart Click» SR
 · Кишинев

Ноябрь 2023 - Настоящее время · 1 год 3 месяца

- Управление командой, повышение квалификации сотрудников.

- Решение кадровых вопросов, организация и контроль рабочего времени.

- Участие в формировании отдела: набор, адаптация и обучение сотрудников.
- Формирование и внедрение KPI, разработка систем мотивации для достижения плановых показателей.
- Актуализация бизнес-процессов и внедрение новых эффективных решений.
- Обеспечение выполнения и перевыполнения планов продаж.
- Составление графика работы, контроль нагрузки и эффективности менеджеров.
- Участие в сопутствующих проектах внутри компании, направленных на улучшение процессов.

Достижения:

- Разработала идеальную формулу для повышения конверсии.
- Увеличение CR % на 14% за год, с ежемесячным приростом.
- Рост показателя CQR (качество диалогов) на 5% уже спустя три месяца.
- Увеличение кросс-продаж на 55% за 4 месяца.
- Разработала идеальную формулу нагрузки для менеджеров, что повысило производительность на 35%.
- Формирование отчетности, отражающей эффективность работы отдела.
- В настоящее время занимаюсь выстраиванием стратегии повышения кросс-продаж по категории "Мебель".

Навыки: Управление командой, Планирование и анализ, Оптимизация процессов, Клиентоориентированность, Системный подход, Коммуникация, Кросс-продажи и Upselling, Коучинг и наставничество, Работа с данными

Руководитель Отдела Продаж · «InoxPlus» SRL · Кишинев

Январь 2023 - Ноябрь 2023 · 11 месяцев

- Участие в разработке мотивации для департамента продаж.
- Обучение сотрудников отдела продаж.
- Взаимодействие с внутренними подразделениями (директор, маркетинг, производством, логистика, тендера, тех. департамент, HR- отделом, бухгалтерия, документооборот).
- Увеличение клиентской Базы.
- Совершение личных продаж на старте работы.
- Формирование, ведение и предоставление отчетности.
- Контроль дебиторской задолженности.
- Заместитель Директора.

Достижения:

- Выстроена и Адаптирована система адаптации новых сотрудников.

- Выстроена систематичная работа отдела продаж.
 - Внедрена мотивирующая система Мотивации сотрудника.
 - Результативное обучение каждого сотрудника и группы в целом: тренинги, личная помощь в сопровождении сделок (заключении контрактов).
 - Написаны, внедрены и отработаны скрипты по продажам: За 3 месяца взрастила 2 Топ Менеджеров
- Навыки: Контроль дебиторской задолженности

Супервайзер, Отдел Контроля Качества, Админ. · «Moltrend» SRL · Кишинев

Декабрь 2020 - Ноябрь 2022 · 2 года

- Повышение уровня квалификации сотрудников.
- Решение кадровых вопросов, организация и контроль за рабочим временем.
- Предоставление обратной связи.
- Участие в формировании отдела: наборе, адаптации, обучении сотрудников отдела.
- Сбор данных и формирование отчетности.
- Создания презентаций.
- Коучинг.
- Обеспечение выполнения и перевыполнения плановых показателей.
- Составления графика работы, контроль графика работы, введения табеля графика работы (больничные, отпуска).
- Реализация идеи систем мотивации для достижения план продаж.
- Сопутствующие проекты внутри компании.

Достижения:

- Взрастила 8 Топ Менеджеров по продажам с нуля.
- Сформировала собственную команду, которая стала на втором месте по результат продаж в компании.
- По качеству обработки Лидов, была Лидером.
- Выпустил ряд авторских курсов по продажам и внедрила в работу менеджеров

Навыки: Разработка и внедрение авторских методик продаж

Желаемая отрасль

- Топ-менеджмент

Образование: Высшее

Международный Институт Менеджмента «IMI-NOVA», Кишинев

Год окончания: 2017

Факультет: Бизнес и Администрирование
Специальность: Администрирование

Курсы, тренинги

Таргетированная реклама: Facebook Ads, Instagram Ads

Год окончания 2024

Организатор: Анна Михайлова