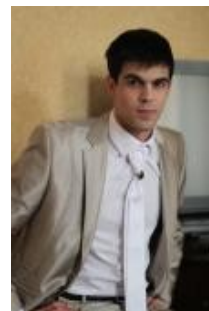


## Руководитель кол-центра

Бăрбат, 35 ani, superioare studii.



**Datele de contact ale candidatului sunt contra cost. Detalii aici: <http://www.rabota.md/cv/>**

Salariu	10000 MDL
Program de lucru	Full-time
Chişinău	Chişinău
Calatorii de afaceri	disponibil pentru detaşări de serviciu

## Experienţa de munca

2 ani şi 5 luni

iunie 2015 - aprilie 2016  
10 luni

### HR, руководитель проекта

**“Infinity Solutions”**  
(Chişinău), Vânzări

- Анализ и подбор сотрудников, проведение собеседований;
  - Обучение операторов холодным продажам (10-15 чел.);
  - Отслеживание качества работы отдела. Прослушивание звонков, с дальнейшей корректировкой диалога (тон, энтузиазм, уверенность и т.д.)
  - Проведение брифингов по 2 раза в день, с анализом актуальных показателей и сравнение с планом;
  - Анализ эффективности каждого сотрудника в отдельности с последующим принятием мер по улучшению результатов;
  - Формирование плана, и инструментов для его выполнения;
  - Разработка мотивирующих игр/соревнований;
  - Внедрение новых показателей KPI.
  - Отчётность перед руководством/инвестором.
- Причина увольнения – проект перенесён в другую страну.

septembrie 2012 - decembrie 2013  
1 an şi 2 luni

### Коммерческий директор, бизнес тренер.

**«StaffSale»**  
(Москва), Cadre, gestionarea cadrelor

Род деятельности: обучение отделов продаж под ключ.  
Штат: 25-30 человек.  
Обязанности:  
Поиск и привлечение кандидатов, подходящих под описание заказчика.  
Обучение кандидатов продажам с дальнейшим гарантированным трудоустройством.  
Контроль оплат со стороны заказчиков и  
Поиск новых путей продвижения продукта компании. Взаимодействие с прессой.  
Ежедневные тренинги, семинары, дебаты. В курсы подготовки были включены следующие элементы:

- 1) Знакомство с продажами как научным термином.
  - 2) Анализ личностей и подбор под каждую из них индивидуальную методику продаж. Составление скрипта под каждый метод. СПИН-продажи.
  - 3) Жизненный стимул. Желаемый конечный результат. Путь к мечте. (мотивация)
- Практика
- 1) Работа над импровизацией, индивидуализации продаж.
  - 2) Работа с холодными звонками.
  - 3) Работа с входящими звонками. Cross-продажи.
  - 4) Работа с возражениями. Анализ самых распространённых видов возражений.
  - 5) Дополнительный курс по конкретному товару/услуге, в зависимости от дальнейшей сферы деятельности каждого сотрудника.
- Экзамен.  
(Проект закрылся по причине отсутствия финансирования).

mai 2012 - decembrie 2013  
1 an și 7 luni

## Руководитель отдела продаж и маркетинга.

### Galargo

(Москва), Artă, cultură

Подбор, обучение кандидатов и формирование отдела продаж совместно с куратором;  
Составление скрипта под каждого менеджера в отдельности;  
Корпоративные тренинги по продажам;  
Анализ и улучшение воронки продаж (увеличение конверсии) за счёт внедрения акций, скидок, конкурсов;  
Поиск новых инструментов для продвижения услуги на рынок;  
Работа с контекстной рекламой (Яндекс Метрика);  
Составление тизерной рекламы и поиск площадок для её распространения;  
Корректировка необходимых показателей в CRM, составление ТЗ для программистов с дальнейшим контролем выполнения задач;  
Написание бизнес процессов по каждому типу сделок;  
Составление KPI;  
Еженедельная, ежемесячная и ежеквартальная отчётность перед руководством по выполненным планам и дальнейшим стратегиям развития.  
Достижения:  
Вывод компании со старт-апа;  
Увеличение объёма продаж рекламной ёмкости от 5,2% в мае 2012, до 68,9% в сентябре 2013

## Recomandari

Acest candidat are recomandari de la fosti angajatori, pe care le puteți vedea achitând pentru acces.

## Education

până în 2012

ULIM, право  
юрист

## Studii superioare

## Instruire continua, cursuri de formare

---

2012	"TopTrening" Ведение деловых переговоров in Павел Меренчук, or. Москва.
2012	"IHP" Курсы ораторского искусства in Леонид Фёдорович Стрелец, or. Москва.

## Competente-cheie

---

Энтузиазм, стрессоустойчивость, уверенность в себе и своих способностях, творческий подход, импровизация, проявленные лидерские качества, работа на результат.

## Competente lingvistice

---

Rusa	Materna
Romana	Fluent
Engleza	Medium

## Informații suplimentare

---

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetățenie	Moldova
Permis de conducere	ABC
Autovehicul propriu	automobil personal
Despre mine	Активно занимаюсь проведением вебинаров на темы продаж, тайм-менеджмента и инфобизнесу.

## Rețele sociale

Acest candidat are trimiteri la paginile sale pe rețelele sociale, pe care le puteți vedea achitând pentru acces. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>