

Руководитель Отдела Продаж, Супервайзер, Менеджер

Мужчина, 30 лет, высшее образование.



Контактные данные соискателя доступны только на платной основе. Подробнее по ссылке: <http://www.rabota.md/cv/>

Зарплата	10000 MDL
График работы	Полный рабочий день
Кишинев	Кишинев
Командировки	готов к командировкам

Опыт работы

4 года и 8 месяцев

январь 2017 - июль 2017
5 месяцев

Руководитель Отдела Продаж

Федеральные Перевозчик Опасных Грузов
(Москва), Транспорт, логистика, ВЭД

- Поддержание и развитие оборота по продажам услуг и оборудования компании заданной группе к клиентов.
- Выяснение потребности клиента, предложение возможности их удовлетворения, проведение презентаций.
- Разбирается в причинах потери клиентов, вырабатывает и реализовывает меры по их «возврату» и добивается положительного результата.
- Постоянное отслеживание оборота клиентов, планирование действия по его увеличению и расширению.
- Поиск новых возможностей для развития бизнеса.
- Прогноз развития ситуации в сфере своей ответственности. Осуществление связи стратегии с оперативным управлением.
- Сбор информации о ценах, активности конкурентов, нереализованному спросу на своем сегменте рынка. Обработки этой информации.
- Продумывание какой конкретный вклад в эффективное взаимодействие с клиентами может и должен вносить каждый сотрудник отдела продаж.

декабрь 2016 - апрель 2017
4 месяца

Юрист общественной приемной

Роспотребнадзора
(Москва), Продажи

- Выполняет работу по соблюдению законности в деятельности компании и представляет интерес компании в различных инстанциях;
- Осуществляет правовую экспертизу проектов инструкций, положений, договоров и других актов правового характера, подготавливаемых в компании;
- Участвует в рассмотрении материалов о состоянии дебиторской задолженности с целью выявления долгов, составляет претензионные

письма и другие документы.

январь 2014 - март 2016
2 года и 1 месяц

Заместитель Руководителя Отдела Продаж

Фитнесс Клуб

(Кишинев), Спорт, фитнес, салоны красоты, SPA

- Участие в реализации планов отдела продаж
- Участие в формировании планов
- Контроль правильность оформления документации
- Контроль взаимодействия между клиентами и клубом
- Оказание содействия с клиентами в решении проблем
- Выполнение плана продаж

январь 2013 - январь 2011
2 года

Колл Центры

Более 3

(Кишинев), Продажи

Активные Продажи

Образование

Высшее образование

по 2014

UIIM, Экономика
Бизнес и администрирование

Ключевые навыки

Высокой работоспособность
Работа в режиме многозадачность
Подготовка отчетности
Составление и заключение договоров
Работа с большим объемом информации
Работа в команде
Маркетинговые исследования
Все виды продаж
Аналитическое мышление
Оптимизация каналов продаж

Владение языками

Русский	Родной
Румынский	Базовый
Английский	Базовый

Дополнительная информация

Командировки	готов к командировкам
--------------	-----------------------

Гражданство	Молдова, Болгария
Водительские права	AB