

Manager Vinzari / Manager B2B

Bărbat, 34 ani, superioare studii.



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

Salariu
Program de lucru
Chișinău
Calatorii de afaceri

Sal. negociabil
Full-time
Chișinău
disponibil pentru detașări de serviciu

Experiența de munca

11 ani și 11 luni

ianuarie 2021 - până în
prezent
3 ani și 5 luni

Manager B2B

Tucano Coffee SRL
(Chișinău), Vânzări

Manager B2B

- Prezentarea companiei și sortimentului (sunet rece)
- Cointeresarea clientului
- Organizarea întâlnirii (convingerea psihologică)
- Semnarea contractului
- Follow UP

martie 2019 - ianuarie 2021
1 an și 10 luni

Manager de vânzări și achiziții (B2B)

AgroDomainGroup SRL
(Chișinău), Vânzări

Reprezentant comercial

- Vânzarea (realizarea) semintelor și chimicalelor
- Organizarea bazei de client (sunet rece)
- Organizarea întâlnirii
- Prezentarea companiei și a produselor
- Intretinerea bazei de date ai liderilor existenți
- Achiziționarea cerealelor la preț avantajos
- Încheierea contractului
- Follow UP

mai 2017 - ianuarie 2019
1 an și 8 luni

Operator PC, sectia Marketing

FPC "Aprocomteh" SRL
(Chișinău), Achiziții, aprovizionare

- Logistica

- Achiziții
- Analitica locală a pieții
- Elaborarea prețurilor

ianuarie 2016 - ianuarie 2017
1 an

Broker

Call Center
(Chișinău), Vânzări

Call-center, Chișinău (Republica Moldova)

ianuarie 2012 - ianuarie 2016
4 ani

Manager de vânzări B2B si B2C

Garant House" SRL
(Chișinău), Vânzări

- vânzări directe (B2B+ B2C)
- Convingerea Psihologica Face to Face
- CRM (amoCRM / Bitrix)

Education

Studii superioare

până în 2012

Universitatea de Stat din Moldova, Economie
Business i administrarea afacerilor

până în 2009

Colegiul tehnic al UTM, Mecanica
Mașini-unelte și scule

Instruire continua, cursuri de formare

2014

Angry Business (Manager B2B) in Alina Andriuta, or. Chișinău.

Competente-cheie

Manager B2B

- Pilnia de vânzări
- Realizarea scenariului
- Conversia reală
- Lucrul cu refuz
- Follow UP
- Administrarea si dezvoltarea portofoliului de clienti si furnizori autohtoni;
- prezentarea,promovarea si vinzarea produselor in conformitate cu standardele si politicile comerciale ale companiei;
- urmarirea realizarii planului de vinzari lunar, trimestrial, anual;
- participarea la nogocieri,intocmirea contractelor,monitorizarea si derularea finalizarii acestora;

Sarcini Specifice:

- stabilirea si participarea la intilniricu clientii sau cu furnizorii;
- intocmeste documente comerciale;
- intocmirea documentelor premargatoare intilnirilor;

Responsabilitati ale postului:

- raspunde pentru calitate aprovizionarii clientilor
- raspunde de urmarirea incasarii sumelor datorate de clienti si de transmiterea documentelor de vinzare;

- raspunde pentru modul in care se elibereaza marfa, doar in baza documentelor.

Competente lingvistice

Romana	Materna
Rusa	Fluent
Engleza	Medium

Informații suplimentare

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetațenie	Moldova
Despre mine	<ul style="list-style-type: none">▪ bune competențe de comunicare dobândite prin experiența proprie de manager de vânzări▪ competențe de a conduce și de a instrui o echipă, dobândită ca antrenor în domeniul vânzări▪ o bună stăpânire a suită de programe de birou (procesor de text, calcul tabelar, software pentru prezentări) o bună cunoaștere a instrumentelor Microsoft Office™▪ 1C▪ CRM▪ Nu am permis de conducere (examinarea in curind)▪ rezistent la stres▪ activ▪ comunicabil▪ responsabil▪ îndrăzneț