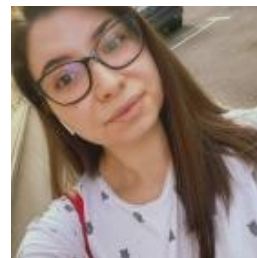


Менеджер по работе с клиентами

Femeie, 28 ani, superioare studii.



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

Salariu	20000 MDL
Program de lucru	Full-time
Ungheni	Ungheni
Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu

Experiența de munca

7 ani și 3 luni

august 2021 - octombrie
2021
1 luna

Ведущий менеджер по продажам

ООО «БУДУ»
(Москва), Vânzări

Обязанности:

- работа с входящим потоком клиентов;
- создание и оптимизация процессов продаж;
- проведение переговоров и презентаций, выявление потребностей клиентов;
- привлечение новых клиентов и развитие взаимоотношений с существующими.

Достижения:

- выполнение поставленных плановых показателей;
- рост клиентской базы;
- сокращение дебиторской задолженности.

iulie 2020 - martie 2021
7 luni

Руководитель отдела продаж

SF Education
(Москва), Vânzări

Обязанности:

- подбор, адаптация, обучение и развитие сотрудников;
- контроль и выполнение показателей отдела продаж;
- распределение заявок между менеджерами, контроль работы с клиентами на каждом этапе ведения сделки;
- контроль заведения всех лидов в CRM и проверка качества их отработки;
- регулярная отчетность высшему руководству по следующим показателям: финансовые результаты, количество лидов, конверсия в продажи (пред продажи), средний чек, цикл закрытия сделки, постоянные клиенты.

Достижения:

- рост оборота отдела в 2 раза за год;
- рост штата сотрудников с 2 до 10;

- разработала и внедрила регулярный план обучения, как для новых, так и для текущих сотрудников;
- выстроен регулярный менеджмент в отделе продаж;
- автоматизировала процесс ведения CRM;
- разработала систему лояльности для клиентов;
- на постоянной основе принимала участие в маркетинге (корректировка и внедрение идей в маркетинговые стратегии).

septembrie 2019 - iulie 2020
9 luni

Менеджер по продажам

SF Education
(Москва), Vânzări

Обязанности:

- проведение переговоров и заключение договоров с юридическими и физическими лицами;
- выполнение плановых показателей: объем продаж, дебиторская задолженность, активная клиентская база.

Достижения:

- стабильное выполнение и перевыполнение поставленных плановых показателей;
- рост активной клиентской базы;
- сокращение просроченной дебиторской задолженности, за счет усиления контроля финансовой дисциплины клиентов.

martie 2018 - septembrie 2019
1 an și 6 luni

Менеджер по работе с клиентами

Первый БИТ
(Москва), IT, Internet

- ведение имеющейся клиентской базы;
- общение, консультирование клиентов компании по различным вопросам;
- продажа услуг по оптимизации системы 1С;
- поддержание долгосрочных отношений с клиентами;
- умение решать вопросы клиента быстро и эффективно;
- ведение документооборота;
- работа с базой данных.

octombrie 2017 - februarie 2018
4 luni

Менеджер по развитию дилерской сети

ООО «Подлио Гласс»
(Москва), Vânzări

- поиск и привлечение клиентов для оптовых продаж (сетевые и интернет-магазины);
- ведение клиента от поиска до подписания договора и совершения сделок на долгосрочный период;
- работа с имеющейся клиентской базой.

octombrie 2016 - iulie 2017
9 luni

Ведущий менеджер по работе с клиентами

Qwell
(Москва), Cadre, gestionarea cadrelor

- ведение имеющейся клиентской базы (Horeca);
- поддержание хороших и долгосрочных отношений с партнерами;

- умение решать вопросы клиента быстро и эффективно;
- документооборот.

mai 2016 - octombrie 2016
5 luni

Менеджер трейд-маркетинга

Qwell

(Москва), Cadre, gestionarea cadrelor

Полное сопровождение международных компаний, таких как Coca-Cola, PepsiCo и др.:

- проведение переговоров о сотрудничестве и/или об увеличении передачи нам, большего количества открытых позиций в компании, для их оперативного и эффективного закрытия;
- поиск и подбор персонала (торговые представители, супервайзеры, территориальные и региональные менеджеры), обучение и помощь в адаптации.

mai 2014 - mai 2016
2 ani

Менеджер по реализации проектов

Qwell

(Москва), Cadre, gestionarea cadrelor

- аутсорсинг персонала для различных компаний (в том числе Horeca), проведение собеседований, обучение, помощь в адаптации;
- работа с BTL-проектами;
- отчётность.

iulie 2013 - mai 2014
10 luni

Супервайзер

Qwell

(Москва), Marketing, publicitate, PR

Организация, контроль и обеспечение персонала всем необходимым для проведения промо-акций, предоставление отчётности.

Education

Studii superioare

până in 2019

Московский Педагогический Государственный Университет, Менеджмент.
Психология и управление человеческими ресурсами
Управление персоналом

până in 2014

Московский Государственный Гуманитарий Университет им. М.А. Шолохова,
Экономика и бухгалтерский учёт
Бухгалтер

Instruire continua, cursuri de formare

2022

Создание сайтов на Tilda in Skillbox, or. Москва.

Competente-cheie

- уверенные знания в области работы с клиентами/партнёрами;
- владение офисными программами и различными crm - системами;
- умение ведения сотрудников к результатам;
- целеустремлённость;
- постоянное желание к саморазвитию и усовершенствованию знаний.

Competente lingvistice

Rusa	Materna
Romana	Elementar
Engleza	Elementar

Informații suplimentare

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetățenie	Rusia
Despre mine	Хобби: фотография, рисование, спорт, чтение книг. Личные качества: порядочность, амбициозность, решительность, бесконфликтность, вежливость, коммуникабельность, самостоятельность.