



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Project Manager, Торговый представитель, Управляющий

Despre mine

В любом коллективе чувствую себя комфортно, быстро ориентируюсь в нестандартных ситуациях и легко нахожу выход.

Мне нравится помогать людям сделать правильный выбор: рассказываю об особенностях продукта доступным языком. Быстро учусь, самостоятельный, пунктуальный, тактичный, ответственный, внимательный, порядочный, стремлюсь совершенствоваться в профессии и повышать процент продаж.

Понимаю принципы удержания клиентов, занимался разработкой программ лояльности.

Имею успешный опыт в урегулировании конфликтов с покупателями. Умею работать с персоналом: уделяю время обучению и мотивированию.

Обладаю огромным опытом в разных сферах и открыт для новых знаний.

Водительское удостоверение : категории B

Прекрасно знаю город Одесса, и одесскую область. Изучаю Кишинев,

Имею грузовой автомобиль Reno Kengoo.

Рост 195см, занимаюсь спортом, не курю

MS Excel, MS Word, Adobe Photoshop, CorelDRAW, Adobe Illustrator, HTML, CSS, Adobe, Python, BarTender, SQL, Pro100, Archicad, 1С и много других программ, так как занимался ремонтом компьютеров.

Личные качества:

- Креативность,
- Критическое мышление,
- Способность решать комплексные проблемы

Experiența profesională

Продавец-консультант · Smouk

Octombrie 2024 - Prezent · 5 luni

👤 37 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 14 000 MDL

TOP Competențe

- **Управление** · 1 an
- **Развитие покрытия** · 6 luni
- **Поиск новых клиентов** · 6 luni
- **Увеличение продаж** · 6 luni
- **Продажи** · 4 luni

Preferințe

- Full-time
- Part-time
- În ture
- Fără program
- Flexibil
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- Remote

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent
- **Ucraineană** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

1. Работа с непродовольственными и акцизными товарами;
2. Продажа и учёт товаров в 1С;
3. Работа с базой; Консультирование и ведение клиентов;
4. Проведение инвентаризаций;

Competențe: Продажи

Торговый представитель · Ava Market

Mai 2024 - Octombrie 2024 · 6 luni

- Существенное увеличение клиентской базы;
- Качественная проработка ЛИДов;
- Увеличение прибыли компании;
- Работа с 1С и Bitrix, холодные и горячие звонки;
- Осуществлял доставку и выгрузку продукции;
- Разработка маршрутов и осуществление всех логистических процедур;
- Стажировка дополнительных торговых специалистов и прослеживание выполнения плана.
- Хорошо знаю окрестности Кишинёва в радиусе 40 км

Competențe: Увеличение продаж, Поиск новых клиентов, Развитие покрытия

Торговый представитель -> Супервайзер · Максус Плюс · Одесса

Noiembrie 2022 - Noiembrie 2023 · 1 an 1 lună

Возглавил и разработал направление региональной мелкооптовой торговли компании Максус Плюс в Одессе и одесской области. Компания занимается производством высококачественных хозяйственных товаров для уборки. В процессе деятельности привлек более 300+ новых ЛПР и обучил новых ТП, получал премии за успешно выполненные планы и представлял нашу компанию на выставке в столице.

Competențe: Управление

Управляющий · EuroSmakota · Одесса

Octombrie 2021 - Noiembrie 2022 · 1 an 2 luni

1. Полное курирование всей операционной деятельности компании
2. Обучение нового персонала продажам и дальнейшее курирование всей команды
3. Внедрение мер для увеличения оборота компании
4. Введение бухгалтерского/товарного учета
5. Проведение инвентаризаций
6. Выполнение приема и сортировки товаров с командой
7. Оптимизация бизнес процессов
8. Ежеквартальное планирование фин. модели
9. Проведение анализа конкурентов
10. Ведение социального профиля компании в Telegram и

Instagram

11. Выездные презентации и заключение сделок с оптовыми заказчиками

Достижения:

1. Запустил новый магазин с нуля в направлении «Продажа товаров европейского качества»

Была проведена большая работа по поиску персонала (менеджеров, сборщиков,

грузчиков и ост.), разработка автоматического учета и введение по этапам

«прием/сортировка/проверка/введение/выдача», анализ конкурентов, поиск подходящих

мастеров для ремонта и самое главное привлечению клиентов и наработке клиентской базы.

2. Обработал и завел 4000 видов абсолютно новых единиц товаров по 46 категориям.

3. Разработал и внедрил скрипты продаж для менеджеров и за счет грамотной и поставленной речи, доп.продажам и работы с возражениями увеличилась дневная выручка.

4. Полное внедрение автоматического товарного учета, а так же систем контроля над продавцами (от базовой Poster до работы с тайными покупателями)

5. Внедрил в фирму регламент с описанием всех бизнес процессов по которому весь персонал должен четко работать.

Было прописано буквально все. От того как общаться с клиентами, проводить

инвентаризацию, открывать/закрывать магазин и вплоть до того как поступать в

различных форс-мажорных ситуациях будь это недовольный клиент и до правильных

действий в катаклизм

6. Внедрение системы лояльности:

Разработал и продумал множество акций и бонусных программ, которые значительно

увеличили поток клиентов и желание возвращаться за повторной покупкой

P.S.

На данный момент этот проект поставлен на паузу в связи со сложившейся ситуацией в мире

**Торговый представитель - Управляющий ·
Kalyan Group · Одесса**

Aprilie 2011 - Octombrie 2021 · 10 ani 6 luni

Работа с продовольственными, непродовольственными и

акцизными товарами. Прием, формирование и доставка заказов компании, работа с базой и поиск новых клиентов. Достиг уровня управляющего и продолжил работу на развитие компании.

В результате десятилетней успешной деятельности компания открыла 3 магазина и имеет обширную сеть покупателей. Была продана инвесторам и работает по сей день. Выполнял и разбирался практически в каждом направлении компании

Старший специалист технического и абонентского отдела · TeNeT · Одесса

Mai 2008 - Ianuarie 2011 · 2 ani 9 luni

- консультация и решение технических проблем абонентов;
- внедрение инноваций в процессы работы;
- плановое обслуживание оборудования;
- работа в базе CRM на Linux и совершенствование алгоритмов обработки данных;

После повышения - консультация и решение задач абонентского отдела

Domeniul dorit

- Resurse Umane

Studii: Superioare

ОГЭКу

Absolvit în: 2009

Facultatea: Компьютерное программирование и инженерия, Одесса

Specialitatea: Специалист, Инженер-программист

Cursuri, training-uri

Пользователь компьютеров IBM PC/AC и офисных программ, 144 часа

Absolvit în 2001

Organizator: Сервер

"Техника речи"

Absolvit în 2014

Organizator: Одесская киношкола им. Веры Холодной

"Деловая риторика"

Absolvit în 2014

Organizator: Одесская киношкола им. Веры Холодной

"Публичные выступления"

Absolvit în 2014

Organizator: Одесская киношкола им. Веры