



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

👤 23 ani  
♂ Masculin  
📍 Chișinău  
💰 25 000 MDL



## TOP Competențe

- **Cunoștințe tehnice despre produsele vândute** · 1 an
- **Cunoștințe despre piața construcțiilor** · 1 an
- **Abilități de consultanță profesionistă** · 1 an
- **Gestionarea contractelor și ofertelor** · 1 an
- **Networking și dezvoltarea relațiilor de afaceri** · 1 an
- **Abilități excelente de comunicare** · 1 an

## Preferințe

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

## Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Nativ
- **Engleză** · Elementar

# B2B Sales Manager

## Despre mine

Activez mai bine de 4 ani în domeniul vânzărilor.

În acest timp, am acumulat o experiență vastă, lucrând eficient în câteva dintre companiile mari din Republica Moldova.

Am reușit să vând și să popularizez cu succes o gamă variată de produse și servicii din diverse segmente prezente pe piață și stăpânesc la un nivel avansat intuitiv tehnici eficiente de vânzări B2B, B2C și B2B2C.

## Experiența profesională

### Specialist vânzări Utilaje locativ Comunale ·

Ozonteh Impex · Strășeni

Octombrie 2024 - Prezent · 5 luni

- Gestionarea operațională a bazei de date în 1C, CRM și Office Pack pentru eficientizarea proceselor de vânzare și administrare a clienților.
- Crearea și personalizarea ofertelor comerciale utilizând Canva, asigurând un design profesionist și atrăgător pentru partenerii de afaceri.
- Prelucrarea cererilor de ofertă generate de leadurile din publicitatea pe rețele sociale și optimizarea traficului prin Google SEO pentru a crește vizibilitatea companiei și atragerea de noi clienți.
- Dezvoltarea și gestionarea unei subramuri dedicate licitațiilor publice, incluzând întocmirea completă a documentației necesare (oferte tehnice și financiare) și aplicarea strategică pentru maximizarea șanselor de câștig.
- Colaborarea cu departamentele interne pentru optimizarea fluxului de vânzări și menținerea relațiilor de lungă durată cu clienții corporate.
- Identificarea oportunităților de expansiune și îmbunătățirea proceselor comerciale pentru creșterea veniturilor și a poziției pe piață.

Competențe: Lucrul în Echipă, Prelucrarea și vânzare la solicitări din spațiu EU, Achiziții Publice Electronice

### Hunter · CRAFTI BUSINESS S.R.L · Chișinău

Aprilie 2024 - Octombrie 2024 · 6 luni

În calitate de Hunter, manager de vânzări B2B, mă ocup de atragerea clienților noi prin intermediul apelurilor reci, având ca

## Competențe

- Modestie
- Amabilitate
- Responsabilitate
- Organizare
- Disciplina

## Permis de conducere

Categoria: B

obiectiv principal realizarea vânzărilor directe și întemeierea relațiilor comerciale de lungă durată loializând clientul nou efectiv transformându-l în permanent.

Prelucrez cererile de pe magazinul online și implementez strategii de cross-sell pentru a maximiza vânzările. Întocmesc documentele necesare, precum contractele și actele de verificare, rapoartele zilnice, și actualizez baza de date corporativă cu informațiile clienților.

În plus, gestionez un departament format din 12 persoane care asistă procesul de vânzare, controlează eliberarea mărfurilor, emiterea facturilor fiscale și alte acte normative.

Competențe: Abilități în utilizarea CRM și gestionarea comenzilor, Vânzare B2B prin intermediul apelurilor reci, Serviciul post-vânzare și suportul pentru clienți, Managementul stocurilor și lanțului de aprovizionare, Cunoștințe despre gama de produse

### **Manager vânzări B2B** · BPM TRADE S.R.L · Chișinău *Iulie 2022 - Aprilie 2024 · 1 an 10 luni*

În această poziție, am gestionat solicitările de proiect oferind consultanță specialiștilor proiectanți, clienților și executivilor.

Am promovat și vândut atât produse cât și servicii, inclusiv servicii logistice, confecționarea construcțiilor metalice industriale, comerț cu ciment tarat sau în vrac, la fel am obținut experiența în vânzarea betonului pentru obiecte locative și în industrie (preponderent sectorul energiei verzi), am participat la realizarea proiectelor remarcabile în colaborare cu companii dezvoltatori și producători locali.

Negocierea prețurilor și ofertarea proiectelor la ordinea zilei, am gestionat cererile clienților folosind sistemele CRM și 1C pentru o gestionare eficientă a documentației și realizarea obiectivelor operaționale legate de vânzări.

Competențe: Cunoștințe despre piața construcțiilor, Gestionarea contractelor și ofertelor, Abilități de consultanță profesionistă, Networking și dezvoltarea relațiilor de afaceri, Cunoștințe tehnice despre produsele vândute

### **Manager promotor p/u rețeaua MAXIMUM** · LG strategic media S.R.L · Chișinău *Ianuarie 2020 - Iulie 2021 · 1 an 6 luni*

În calitate de agent promotor, am definit necesitățile clienților și construit relații de încredere pentru a încheia vânzările.

Am organizat poziționarea produselor conform manualului de brand și am gestionat transferurile logistice. M-am ocupat și de completat rapoartele săptămânale și am creat un mediu de lucru colaborativ în fiecare punct comercial nou.

Competențe: Abilități excelente de comunicare, Negociere și persuasiune, Adaptabilitate și reziliență

## Domeniile dorite

- Top Management

- Vânzări / Retail

## **Studii: Medii de specialitate**

### **Mondostud ART**

*Absolvit în: 2021*

Specialitatea: Planificare si administrarea afacerilor

### **Universitatea de stat al R.M ( USM )**

*Studiez la moment*

Specialitatea: Administrație publica si relații internaționale

## **Cursuri, training-uri**

### **Start in afaceri pentru Tineret**

*Absolvit în 2024*

Organizator: ODA

### **Achiziții publice - Ofertă și contestarea**

*Absolvit în 2025*

Organizator: Simpals