



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

Менеджер по работе с клиентами

Despre mine

Хобби: фотография, рисование, спорт, чтение книг.

Личные качества: порядочность, амбициозность, решительность, бесконфликтность, вежливость, коммуникабельность, самостоятельность.

- 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.

Experiența profesională

Ведущий менеджер по продажам · ООО «БУДУ» · Москва

Iulie 2021 - Octombrie 2021 · 4 luni

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.

Руководитель отдела продаж · SF Education · Москва

Iulie 2020 - Iulie 2021 · 1 an 1 lună

Обязанности:

- подбор, адаптация, обучение и развитие сотрудников;

- 👤 29 ani
- ♀ Feminin
- 📍 Ungheni
- 💰 20 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

- 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).

Менеджер по продажам · SF Education · Москва *Octombrie 2019 - Iulie 2020 · 10 luni*

Обязанности:

- проведение переговоров и заключение договоров с юридическими и физическими лицами;
- выполнение плановых показателей: объём 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.

Менеджер по работе с клиентами · Первый БИТ · Москва

Martie 2018 - Octombrie 2019 · 1 an 8 luni

- 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.

Менеджер по развитию дилерской сети · ООО

«Поддио Гласс» · Москва

Septembrie 2017 - Februarie 2018 · 6 luni

- 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.

Ведущий менеджер по работе с клиентами · Qwell · Москва

Octombrie 2016 - Iulie 2017 · 10 luni

- ведение имеющейся клиентской базы (Horeca);
- поддержание хороших и долгосрочных отношений с партнерами;
- умение решать вопросы клиента быстро и эффективно;
- документооборот.

Менеджер трейд-маркетинга · Qwell · Москва

Iulie 2016 - Octombrie 2016 · 4 luni

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.

Менеджер по реализации проектов · Qwell · Москва

Mai 2014 - Iunie 2016 · 2 ani 2 luni

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

Супервайзер · Qwell · Москва

Iunie 2013 - Mai 2014 · 11 luni

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

Studii: Superioare

Московский Педагогический Государственный Университет

Absolvit în: 2019

Facultatea: Менеджмент. Психология и управление человеческими ресурсами

Specialitatea: Управление персоналом

Московский Государственный Гуманитарий Университет им. М.А. Шолохова

Absolvit în: 2014

Facultatea: Экономика и бухгалтерский учёт

Specialitatea: Бухгалтер

Cursuri, training-uri

Создание сайтов на Tilda

Absolvit în 2022

Organizator: Skillbox