



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

Manager Vinzari / Manager B2B

Despre mine

- 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

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 vnzarea produselor in conformitate cu standardele si politicile comerciale ale companiei;
- urmarirea realizarii planului de vnzari lunar,trimestrial,anual;
- participarea la nogocieri,intocmirea contractelor,monitorizarea si derularea finalizarii acestora;

Sarcini Specifice:

- stabilirea si participarea la intilnicu 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 vnzare;
- raspunde pentru modul in care se elibereaza marfa, doar in baza documentelor.

- 👤 34 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

Experiența profesională

Manager B2B · Tucano Coffee SRL

Ianuarie 2021 - Prezent · 4 ani 1 lună

Manager B2B

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

Manager de vânzări și achiziții (B2B) · AgroDomainGroup SRL

Martie 2019 - Ianuarie 2021 · 1 an 11 luni

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
- Incheierea contractului
- Follow UP

Operator PC, sectia Marketing · FPC "Aprocomteh" SRL

Mai 2017 - Ianuarie 2019 · 1 an 9 luni

- Logistica
- Achiziții
- Analitica locală a pieții
- Elaborarea prețurilor

Broker · Call Center

Ianuarie 2016 - Ianuarie 2017 · 1 an 1 lună

Call-center, Chișinău (Republica Moldova)

Manager de vânzări B2B si B2C · Garant House" SRL

Ianuarie 2012 - Ianuarie 2016 · 4 ani 1 lună

- vânzări directe (B2B+ B2C)

- Convingerea Psihologica Face to Face
- CRM (amoCRM / Bitrix)

Studii: Superioare

Universitatea de Stat din Moldova

Absolvit în: 2012

Facultatea: Economie

Specialitatea: Business i administrarea afacerilor

Colegiul tehnic al UTM

Absolvit în: 2009

Facultatea: Mecanica

Specialitatea: Mașini-unelte și scule

Cursuri, training-uri

Angry Business (Manager B2B)

Absolvit în 2014

Organizator: Alina Andriuta