



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

Ответственный отдела поставок и продаж.

Despre mine

За свой жизненный путь я усвоил, что результат напрямую зависит от моих усилий. Работа на себя, в неопределенности, закалила меня, благодаря этому я легче переношу поражения и продолжаю упорно работать и искать пути развития. На данный момент я считаю, что развитие заключается в команде, которая занимается интересной мне сферой. Я достиг определенных результатов и обрел навыки, пользуясь своими усилиями, имея ресурсы в виде команды результат увеличитсякратно, именно поэтому я ищу работу в перспективной компании. Моя мотивация быть полезным и иметь стабильно высокий уровень жизни.

Experiența profesională

Предприниматель · Предприниматель

Martie 2017 - Prezent · 7 ani 9 luni

Регулярно выполнял этапы исследования продукта: поиск и сравнение продукта, расчет прибыли, поиск поставщиков, создание стратегии продаж.

Разработка SMM-страниц, создание стратегии на английском, русском и румынском языках.

Мы запускали собственный бренд на Amazon.com. Моей целью было найти продукт, создать бренд, сайт, рекламу.





Я разработал и вел собственную страницу в социальных сетях для продажи автомобильных аксессуаров, трендовых товаров, IQOS, удобрений и т. Д.

Продавал освещение на молдавском рынке, создавал стратегию рекламы на Facebook и веб сайте.

Монтажник · VENTILATION COMPANY IN COPENHAGEN · Copenhagen

Noiembrie 2019 - Ianuarie 2020 · 3 luni

Я работал специалистом по установке вентиляции в Дании, Копенгаген. За время работы узнал специфику систем вентиляции и различных предприятий, общался ежедневно на английском с руководителем и клиентами.

-  26 ani
-  Masculin
-  Chișinău
-  **15 000 MDL**

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Comunicare

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

**Со-основатель, заведующий отдела продаж ·
MARKETING AGENCY BICYCLE.DIGITAL**

Noembrie 2015 - Martie 2017 · 1 an 4 luni

Я руководил и развивал отдел продаж, проводил собеседования, отбирал и обучал сотрудников, проводил маркетинговые и PR-кампании.

У меня получилась следующая конверсия: из холодных звонков во встречи: 40-45%. От встречи к заказчику: 25-30%.

Я исследовал особенности ведения бизнеса в Молдове, управляя процессом разработки веб-сайтов и маркетинговых кампаний.

Финансовый консультант · New Consulting & Marketing

Iulie 2015 - August 2015 · 2 luni

Работа с потенциальными клиентами, получил базу знаний в сфере финансов и инвестиции, добился привлечения новых клиентов и изменения структуры продажи команды.

Оператор · Страхование24

Mai 2015 - Iunie 2015 · 2 luni

Анкетирование и предложение страхования КАСКО/ОСАГО населению Москвы и М. Области. Работа с клиентами, консультации, получение информации для дальнейшей обработки и расчета стоимости страхования. Более чем 60 анкет с учетом занятости 3 часа в день и продолжительности работы в несколько недель.

Менеджер по продажам · Hot mobile

Ianuarie 2015 - Aprilie 2015 · 4 luni

Совершал холодные звонки в Израиль, с предложением перехода на нашу мобильную связь. Работа с клиентами, консультации, активные продажи по холодной базе с полным переводом клиента, ведение учета, оформление сделок. Перевел около 120 мобильных номеров на новую мобильную связь.

Менеджер по звонкам · Проекты (BigFox, МолдоваОнлайн, Факс Газета)

Iulie 2014 - Ianuarie 2015 · 7 luni

Совершал холодные звонки с предложением рекламных услуг. Заполнял таблицы и документы, составлял коммерческие предложения.

Привлек более 50 новых клиентов, с учетом перерывов в работе и занятости менее 2 часов в день. Закончил работу по собственной инициативе.

Studii: Medii

лицей Сибирского

Absolvit în: 2016

Cursuri, training-uri

TeleTrade

Absolvit în 2015