



**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 negocieri, intocmirea contractelor, monitorizarea si derularea finalizarii acestora;

#### Sarcini Specifice:

- stabilirea si participarea la intalniricu clientii sau cu furnizorii;
- intocmeste documente comerciale;
- intocmirea documentelor premargatoare intalnirilor;

#### 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