



**Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>**

- 👤 37 лет
- ♀ Женский
- 📍 Кишинев

## ТОП Навыки

- **Коммуникация между отделами** · 11 месяцев
- **Внедрение новых процессов** · 11 месяцев
- **Обучение менеджеров отдела продаж** · 11 месяцев
- **Аналитика и планирование** · 11 месяцев
- **Активные продажи и переговоры** · 11 месяцев
- **Лидерство и управление командой** · 11 месяцев

## Пожелания

- Полный день

## Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Свободно владею
- **Французский** · Базовый

# Руководитель отдела продаж

## Обо мне

- Уверенный пользователь ПК;
  - Ответственная, самостоятельная, настойчивая в достижении цели, стрессоустойчивая, коммуникабельная;
  - Хорошие переговорные навыки;
  - Высокая обучаемость;
  - Инициативная, легко вхожу в контакт с людьми
- Хобби: живопись, жонглирование, дизайн.

1С: Торговля MS Excel MS PowerPoint MS Word Активные продажи Обучение и развитие Аренда помещений Открытие магазинов Закупки Инкотермс Подготовка презентаций на иностранном языке Проведение презентаций на английском языке amoCRM Битрикс Веб дизайн Figma Tilda

## Опыт работы

**Руководитель отдела продаж** · Alexia Fitness&Wellness Club · Кишинев

*Февраль 2024 - Настоящее время* · 10 месяцев

Обязанности и функции:

1. Управление отделом продаж:

- Постановка и контроль выполнения планов продаж.
- Организация и координация работы менеджеров по продажам.
- Проведение регулярных собраний и тренингов для команды.

2. Разработка и реализация стратегий:

- Планирование и внедрение маркетинговых акций для увеличения продаж.
- Формирование клиентской базы и привлечение новых клиентов.
- Создание программ лояльности для удержания текущих клиентов.

3. Аналитика и отчетность:

- Анализ продаж, рыночных тенденций и конкурентной среды.
- Разработка и мониторинг KPI для отдела.

- Подготовка регулярной отчетности для руководства.
4. Работа с клиентами:
- Ведение ключевых клиентов и участие в переговорах.
  - Решение конфликтных ситуаций и обеспечение высокого уровня сервиса.
5. Взаимодействие с другими отделами:
- Сотрудничество с маркетинговым отделом для повышения эффективности акций.
  - Координация работы с тренерским составом для создания уникальных предложений.

Достижения:

1. Рост продаж:

- Увеличение ежемесячной выручки отдела на 20-30% за 2024 год.
- Привлечение корпоративных клиентов, обеспечивших долгосрочное сотрудничество.

2. Оптимизация процессов:

- Внедрение CRM-системы для повышения эффективности управления клиентами.

3. Развитие команды:

- Формирование и обучение команды менеджеров по продажам.
- Проведение тренингов с для улучшения навыков менеджеров отдела продаж.
- Создание базы знаний, системы обучения и адаптации стажеров.

4. Удержание клиентов:

- Разработка программ лояльности для удержания клиентов и реанимации старых контактов.

5. Инициативы:

- Введение новых фитнес-услуг, что привлекло дополнительный поток клиентов.

Навыки: Лидерство и управление командой, Активные продажи и переговоры, Аналитика и планирование, Обучение менеджеров отдела продаж, Коммуникация между отделами, Внедрение новых процессов

## **Менеджер по работе с клиентами · Ignis LLC · Москва**

*Октябрь 2021 - Май 2023 · 1 год 8 месяцев*

- Онлайн консультация по товарам и продажи на английском и русском, основные каналы общения Jivo, соц. сети, телефон, мессенджеры
- Поиск контактов b2b и b2c в холодную
- Работа с входящим потоком лидов
- Составление оптовых прайс листов
- CustDev по новым товарным позициям

Дополнительные результаты:

- Координировала открытие сервисного центра в Эстонии.
- Участвовала в трехмесячном забеге в Акселератор ФРИИ при Московском Экспортном Центре с задачей

масштабирования нового продукта.

**Менеджер по экспорту** · le Frivole, ИП  
Николаенко А. Е (Москва) · Москва

*Апрель 2020 - Март 2021 · 11 месяцев*

- Сбор клиентской базы с нуля (Европа, США, Турция, Индия, ЮАР)
- Холодный обзвон (Европа, США, Турция, Индия, ЮАР)
- Составление продающих писем потенциальным клиентам
- Переговоры с потенциальными клиентами на английском и румынском языках
- Оптовые продажи, координация процесса отгрузки и доставки товара
- Ведение ключевых клиентов
- Поддержание и восстановление отношений с ключевыми клиентами
- Презентация товаров на международной профессиональной выставке
- Проведение видео- конференций на английском
- Формирование рекламных кампаний для стимуляции продаж
- Расчёт плановых показателей продаж и отгрузок на месяц и более
- Работа в Битрикс 24

Результаты:

- Вывела экспортный отдел на регулярные ежемесячные заказы
- Наладила коммуникацию и вернула старых клиентов компании
- Увеличила количество действующих клиентов в 5 раз за 2020 год в условиях пандемии и регулярных локдаунов в Европе

**Руководитель розничной сети** · ООО Пикашки  
(Москва) · Москва

*Июнь 2018 - Март 2019 · 9 месяцев*

- Подбор и обучение персонала, наставничество
- Организация процесса продаж
- Разработка
- Закупка товара
- Расширение ассортимента товарных групп
- Взаимодействие с поставщиками
- Разработка рекламных акций с целью увеличения продаж
- Увеличение трафика посетителей, а так же сохранение и увеличение имеющейся клиентской базы
- Анализ продаж
- Ведение кассовой отчётности
- Взаимодействие с ОФД, контроль продаж и налоговой отчётности

- Открытие новых магазинов:
- Поиск помещений, удовлетворяющих предъявляемые требования торговой сети
- Ведение переговоров с арендодателями, согласование договоров
- Поиск подрядчиков и контроль за ремонтом на арендуемых площадях
- Изготовление вывесок (разработка вывесок в соответствии с архитектурной концепцией г. Москвы)
- Организация процессов для запуска магазина
- Поиск и заказ оборудования для магазинов
- Заключение договоров с подрядчиками по: пожарной безопасности, вывозу мусора, установке и регистрации кассового оборудования
- Урегулирование жалоб с Управой
- Взаимодействие с управляющей компанией

**Руководитель розничной сети · ООО Лавзона (Санкт-Петербург) · Санкт-Петербург**

*Май 2017 - Май 2018 · 1 год 1 месяц*

- Управление персоналом ( от 30 человек)
- Подбор и обучение персонала
- Анализ продаж
- Управление закупками
- Управление товарными запасами, неликвидом
- Взаимодействие с поставщиками
- Составление договоров
- Расширение ассортимента товарных групп
- Ценообразование
- Поиск помещений под новые магазины
- Открытие новых магазинов "под ключ" ( Санкт Петербург, Нижний Новгород, Москва)
- Оценка конкурентов
- Введение мотивации для персонала

**Менеджер по работе с клиентами · PROSTOR, рекламное интернет-агентство (Санкт-Петербург) · Санкт-Петербург**

*Май 2016 - Ноябрь 2016 · 7 месяцев*

- Активные продажи программного обеспечения и мобильной рекламы
- Тестирование с клиентами программного обеспечения в режиме онлайн
- Работа с клиентской базой (B2B) , поддержание, развитие, привлечение
- Работа в CRM системе
- Создание договоров и сопутствующей документации
- Создание рекламных кампаний

Выполнение плана личных продаж, звонков, контроль всех стадий сделки

## **Администратор гипермаркета · Розовый кролик (ИП Вашкинель К.В.) · Санкт-Петербург**

*Ноябрь 2012 - Май 2016 · 3 года 6 месяцев*

- Обучение линейного персонала;
- Прием на работу, обучение и развитие сотрудников;
- Постановка задач для персонала гипермаркета;
- Контроль работы персонала;
- Работа по продаже товара в торговом зале;
- Решение текущих вопросов по работе магазина;
- Обеспечение квалифицированного и грамотного обслуживания покупателей;
- Отслеживание наличия в зале товара в необходимых размерах, правильности презентации товара, исправность торгового оборудования в магазине;
- Работа с базой данных, самостоятельное отслеживание товарооборота и заказа продукции;
- Организация и планирование работы гипермаркета, в соответствии с потребностями;
- Проведение инвентаризаций;
- Работа с поставщиками, личные встречи;
- Прием и оприходование товара, возврат товара, работа с документооборотом;
- Управление продажами отдела: планирование объема продаж;
- Контроль наличия товара;
- Сбор и обработка консолидированных заказов;
- Работа со старыми стоками;
- Организация культурно-массовых мероприятий в отделе;
- Проведение рекламных акций, мероприятий по развитию магазина.

Достижения:

- Доскональное изучение ассортимента продукции;
- Оформление Антикварного дома в рамках магазина;
- Рост объема продаж гипермаркета в 2 раза;
- Увеличение узнаваемости гипермаркета среди целевой аудитории;
- Организация и обеспечение стокового отдела в рамках магазина;
- Участие в разработке рекламных кампаний
- Успешная организация развлекательных мероприятий направленных на увеличение объемов продаж и на увеличение лояльности покупателей.

## **Желаемая отрасль**

- Управление персоналом

## **Образование: Среднее-специальное**

### **ЦСПО ПКИ**

*Год окончания: 2006*

Специальность: Бухгалтерский учет и экономика предприятия, Бухгалтерский учет и экономика предприятия

## **Курсы, тренинги**

### **Акселератор ФРИИ**

*Год окончания 2022*

Организатор: Московский Экспортный Центр

### **Эффективные бизнес-стратегии**

*Год окончания 2024*

Организатор: City Business School