



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

Manager de vânzări / Operator Contabil

Despre mine

Sunt în căutarea unei poziții care să-mi ofere oportunitatea de a-mi folosi abilitățile de

management de vânzări și, de asemenea, de a-mi extinde cunoștințele în domeniul contabilității.

Sunt o persoană responsabilă, capabilă și dedicată, cu capacitatea de a învăța rapid și de a mă

adapta la noi provocări.

Îmi propun să îmbin experiența mea anterioară în vânzări cu cunoștințele pe care le-am dobândit

pentru a aduce valoare adăugată echipei și organizației pentru care voi lucra. Sunt dornic să-mi

pun în aplicare cunoștințele și să contribui la succesul organizației în care îmi voi desfășura activitatea.

Experiența profesională

Manager de vânzări · Fortuna-service

Octombrie 2023 - Prezent · 1 an 2 luni

- Primirea comenzilor și gestionarea lor până la momentul efectuării tranzacției
- Gestionarea stocului cu producția necesară pentru vânzare
- Achiziționarea produselor comandate de clienți de peste hotarele țării
- Gestionarea datoriilor clienților B2B

Manager de vânzări · Perfectum Module

Aprilie 2024 - August 2024 · 5 luni

Optimizarea Metodelor de Vânzare:

"Coordonarea proceselor de optimizare a metodelor de vânzare pentru a maximiza eficiența și a crește rata de conversie. Implementarea unor strategii inovatoare și personalizate pentru a îmbunătăți experiența clienților și a stimula vânzările."

Analiza și Crearea Statisticilor de Vânzări:

"Efectuarea analizei detaliate a performanțelor de vânzări, folosind instrumente avansate de analiză pentru a identifica tendințele și oportunitățile de creștere. Crearea și interpretarea statisticilor de vânzări pentru a furniza date relevante și

- 👤 32 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău
- 💰 20 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

acționabile."

Crearea Raporturilor pe Rezultatele Vânzărilor conform Cerințelor CEO-ului:

"Elaborarea de rapoarte detaliate și cuprinzătoare privind rezultatele vânzărilor, personalizate conform cerințelor CEO-ului. Prezentarea periodică a analizelor și concluziilor esențiale pentru a sprijini luarea deciziilor strategice la nivel executiv."

Manager de Vânzări · Teracota-Burdea SRL

Septembrie 2020 - Septembrie 2023 · 3 ani 1 lună

- Gestionarea apelurilor clienților și crearea contactelor cu clienți
- Dezvoltarea și implementarea planurilor de vânzări pentru a extinde baza de clienți și pentru a crește relația cu clienții de afaceri
- Monitorizarea eficientă a pieței și ajustarea în mod corespunzător costurile în funcție de cerere și ofertă
- Crearea zilnică a rapoartelor de vânzări și compararea acestora cu volumul de vânzări estimat

Gestionar Depozit · Amber-Term, Palmiracons SRL

Octombrie 2019 - Martie 2020 · 5 luni

- Efectuarea planificării de productivitatea maximă zilnică
- Crearea rapoartelor pentru monitorizarea datelor actuale
- Optimizarea sistemelor de recuperare a stocării automatizate pentru a atinge obiectivele de productivitate și volum
- Gestionarea dificultăților asociate clienților și proceselor operationale
- Monitorizarea stocurilor, analiza vânzărilor și achiziționarea inventarului în cantități necesare

Operator Comercial · Volta SRL

Septembrie 2018 - Iulie 2019 · 10 luni

- Pregătirea facturii Fiscale de credit în conformitate cu acordurile clienților
- Îndeplinirea informațiilor de facturare în sistemul de creanțe pentru generarea facturii fiscale a clientului
- Experiență în gestionarea relațiilor cu clienții persoane juridice într-un mediu de magazin, oferind asistență personalizată în alegerea produselor și creând facturi adaptate la nevoile specifice ale fiecărui client
- Monitorizarea și modificarea comenzilor preventive conform analizei stocurilor

Manager de vânzări · Larsan-Nor Pui de VisPas

Noiembrie 2016 - Martie 2017 · 4 luni

Procesarea comenzilor și auditarea creanțelor clienților
- Efectuarea negocierilor comerciale cu clienți juridici și fizici
- Menținerea și creșterea vânzărilor cu clienții fideli și clienții noi
- Auditarea produselor în cantități și intervale optime în cadrul sucursalelor companiei

Operator Universal · Mobias Banca

Aprilie 2016 - Iulie 2016 · 3 luni

- Actualizarea și anularea conturilor bancare a clienților
- Folosirea Microsoft Excel pentru a aranja și colecta date despre procesele și procedurile de automatizare pentru raportarea zilnică
- Efectuarea tranzacțiilor valutare și raportarea numerarului bancarului pe zi
- Implementarea decontărilor cu clienții băncii
- Servicii de schimb valutar
- Servicii de transferuri bancare
- Servicii de achitarea a facturilor, chitanțelor, amenzilor

Domeniile dorite

- HoReCa / Alimentație
- Logistică / Transport
- Management

Studii: Superioare

ASEM

Absolvit în: 2016

Facultatea: Business & Administrare

Specialitatea: Marketing și Logistică

Cursuri, training-uri

Contabilitate și Audit

Absolvit în 2013

Organizator: Colegiul Național de Comerț al ASEM