



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

Менеджер по продажам

Despre mine

- Изучение философии правильной коммуникативной модели общение с людьми.
- Позитивный человек по своей натуре. Люблю юмор.
- Развиваю критическое мышление.
- Развиваю наблюдательность и внимательность к деталям.
- Мастер спорта по футболу
- Изучаю психологию Джордана Питерсона. Для понимания психологического подхода в коммуникации.
- Верю в бога и в свои амбиции.
- Филантроп

Мои минусы:

1. Медленно адаптируюсь при работе с большим объёмом информации.
2. Медленно адаптируюсь с многозадачностью в работе
3. Отсутствует мотивация работать на низкой заработной плате.
4. Румынский средний уровень.

Хочу трудоустроиться в компанию где есть:

1. Прозрачные условия на этапе собеседования.
2. Честный подход в формировании предложения для клиентов.
3. Интересуют "исключительно" компании которые предлагают высокое качество услуги или товара.

Experiența profesională

Менеджер в стоматологии · Дентал визит · Москва

Septembrie 2023 - Mai 2024 · 8 luni

- Эффективная работа в crm системе Bitrix24. Задачи, уведомление, карточки пациентов, быстрая отвечаемость в мессенджерах, звонках, профессиональная консультация.
- Увеличение продаж. Привлечение и работа с карточками пациентов:

 1. Приглашение на консультацию, обследование, исходя из карточки пациентов.
 2. Уточнение возможных проблем, далее, приглашение в

- 👤 27 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău

TOP Competențe

- **Профессиональная работа в crm системе** · 9 luni
- **Переговоры в мессенджерах** · 9 luni
- **Работа с возражениями** · 9 luni
- **Телефонные переговоры** · 9 luni

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Competențe

- Работа с возражениями
- Навыки hard и soft skills в продажах
- Клиентоориентированность
- Навыки коммуникации (позиционирование, аргументирование, эмоциональный контроль, управление тональностью)
- Работа с клиентами и построение отношений
- Продажи по телефону, в

мессенджерах

- Навыки time management
- Презентационная модель продаж
- Отчетность
- Построение индивидуальной риторики
- Стрессоустойчивость
- Этичность
- Эмпатия
- Bitrix24 hard skill
- AmoCRM hard skill

клинику, запись к нужному врачу для лечения.

3. Работа со старыми карточками, новыми, недавними.

4. Работа с возражениями при озвучивание цены.

- Выставление счетов. Последующие закрытие на оплаты или рекомендации для пациентов при возможном отказе.

- Персональное еженедельное обучение от главврача клиники при консультации пациентов.

- Изучение всех услуг клиники

- Изучение конкурентов при тренингах

- Работа с аналитикой в crm системе. Анализ всех звонков пациентов, всех диалогов в системе.

Поиск проблем, формирование предложение по решению улучшение консалтинга, коммуникации с пациентами.

- Создание скриптов

- Поиск решений для увеличение продаж

-

Competențe: Телефонные переговоры, Работа с возражениями, Переговоры в мессенджерах, Профессиональная работа в crm системе

Менеджер по продажам · Академия Владимира Якубы

Ianuarie 2023 - Iunie 2023 · 6 luni

1. Заполнения карточки клиента в Bitrix24

2. Продажи услуг компании - курсов, корпоративных тренингов, построение отдела продаж под ключ, книги. b2c рынок.

3. Привлечение клиентов по теплой базе и частично работа с заявками закрытие сделок.

4. Холодные звонки b2b

5. Прохождение курса от Владимира Якубы по продажам.

6. Отчетность ежедневная, еженедельная по проделанной работе, продажам, выставление счетов и работе с клиентами.

7. Выполнение плана продаж

8. Продажи по телефону, в мессенджерах.

Менеджер по работе с клиентами · Glam International Consulting

August 2022 - Ianuarie 2023 · 6 luni

Обязанности:

- Работа в Bitrix24

- Квалификация клиентов и закрытие на встречу.

- Выполнения нормы по звонкам и ежемесячного плана по встречам.

- Ежедневная отчетность

- Привлечение клиентов для продвижения риелторских услуг компании в Дубае.

Менеджер по работе с клиентами · Talkit

Februarie 2021 - August 2021 · 7 luni

Обязанности:

- Продвижение и продажа услуг компании
- Выполнение плана и отчетность
- Работа с возражениями
- Выставление счетов и закрытие сделок
- Переговоры с клиентами на русском языке.
- Анализ конкурентов, тренинги внутри компании
- Активные продажи, b2c.

Domeniul dorit

- Medicină / Farmacie / Sănătate

Studii: Medii

Лицей Олимп

Absolvit în: 2013

Cursuri, training-uri

Дожим клиента: 48 способов продавать день в день

Absolvit în 2023

Organizator: Владимир Якуба