



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

- 👤 20 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău
- 💰 **19 000 MDL**

## Preferințe

- Full-time

## Limbi

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

## Permis de conducere

Categoria: B

# Angajat

## Despre mine

Comunicare Eficientă:

Capacitatea de a comunica clar și concis atât verbal, cât și în scris.

Ascultare activă și abilitatea de a interpreta corect nevoile și preocupările clienților.

Abilități Interpersonale:

Capacitatea de a stabili și menține relații pozitive cu clienții.

Empatie și răbdare în interacțiunea cu clienții, chiar și în situații dificile.

Rezolvarea Problemelor:

Abilitatea de a identifica rapid problemele și de a găsi soluții eficiente și satisfăcătoare pentru clienți.

Gândire critică și abordare analitică a problemelor.

Gestionarea Conflctelor:

Abilitatea de a gestiona și de-escalada conflictele și de a menține calmul în situații tensionate.

Tehnici de negociere și mediere pentru a ajunge la soluții amiabile.

Organizare și Managementul Timpului:

Capacitatea de a gestiona mai multe solicitări simultan și de a prioritiza eficient sarcinile.

Gestionarea eficientă a timpului pentru a respecta termenele și pentru a menține un nivel ridicat de productivitate.

Cunoașterea Produselor și Serviciilor:

Înțelegerea profundă a produselor și serviciilor oferite de companie pentru a putea oferi informații precise și relevante clienților.

Capacitatea de a învăța rapid și de a se adapta la noi produse și servicii.

Utilizarea Tehnologiilor și Software-urilor:

Familiaritate cu software-urile de gestionare a relațiilor cu clienții (CRM) și alte instrumente specifice call center-ului.

Abilități de bază în utilizarea calculatoarelor și a aplicațiilor software relevante.

- knowledge of Microsoft Office programs at the user level.

- advanced communication skills

## Experiența profesională

**Agent de Vânzări** · „Dataletix” SRL

Septembrie 2023 - Mai 2024 · 8 luni

1. Analiza Pieței:

- Identificarea și analiza oportunităților de vânzare pe piața financiară.
- Cercetarea și evaluarea nevoilor potențialilor clienți și identificarea produselor și serviciilor financiare potrivite pentru aceștia.

2. Dezvoltarea și Gestionarea Portofoliului de Clienți:

- Stabilirea și menținerea relațiilor profesionale cu clienții existenți și potențiali.
- Construirea unui portofoliu diversificat de clienți, inclusiv persoane fizice, companii și investitori instituționali.

3. Prezentarea și Vânzarea Produselor Financiare:

- Prezentarea detaliată a produselor financiare (de exemplu, conturi de economii, credite, investiții, asigurări) clienților.
- Explicarea beneficiilor și caracteristicilor fiecărui produs, adaptându-se la nevoile și obiectivele financiare ale clienților.

4. Consilierea Financiară:

- Oferirea de sfaturi și recomandări financiare personalizate pentru clienți.
- Ajutarea clienților să își planifice și să își gestioneze resursele financiare pentru a-și atinge obiectivele pe termen scurt și lung.

5. Îndeplinirea Țintelor de Vânzări:

- Stabilirea și atingerea obiectivelor de vânzări lunare și anuale.
- Implementarea strategiilor de vânzări și marketing pentru a crește cota de piață și volumul de vânzări.

## **Studii: Medii**

**Liceul Teoretic „Mihai Eminescu”**

*Absolvit în: 2022*