



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

Vânzător-consultant

Despre mine

Sunt o persoană cu o experiență profesională diversificată, acumulată de-a lungul anilor în roluri precum șef-bucătar, operator în penitenciar și, recent, timp de 4 ani, vânzător consultant. Prin toate aceste experiențe, am dezvoltat abilități esențiale precum organizarea eficientă, comunicarea clară, gestionarea situațiilor dificile și relaționarea cu diferite tipuri de persoane.

În calitate de șef-bucătar, am coordonat echipe și am menținut standarde ridicate, demonstrând o atenție deosebită la detalii și respectarea termenelor stricte. Experiența în penitenciar m-a învățat să gestionez situații complexe și să rămân calmă sub presiune, dezvoltând în același timp o disciplină riguroasă. Ca vânzător consultant, am acumulat cunoștințe despre tehnici de vânzare, am lucrat direct cu clienții și am oferit soluții personalizate, crescând astfel satisfacția acestora și contribuind la atingerea obiectivelor companiei.

Cred că aceste competențe pot fi de mare valoare pentru compania dumneavoastră, ajutând la creșterea vânzărilor, la consolidarea relațiilor cu clienții și la îmbunătățirea proceselor interne. Sunt motivată să-mi folosesc experiența și abilitățile pentru a aduce un impact pozitiv și a sprijini succesul echipei.

Experiența profesională

Vânzător-consultant · Tagaer · Chișinău

August 2021 - August 2024 · 3 ani 1 lună

Identificarea nevoilor clienților.

Ascultarea activă pentru a înțelege cerințele specifice ale clienților.

Analiza preferințelor și oferirea de recomandări personalizate.

Furnizarea unui serviciu excelent pentru clienți.

Asigurarea unei experiențe plăcute în timpul interacțiunii.

Răspuns prompt și eficient la întrebările și reclamațiile clienților.

Oferirea de suport post-vânzare.

Gestionarea stocurilor și a expunerii produselor.

Monitorizarea nivelului stocurilor și semnalarea nevoii de re aprovizionare.

Organizarea atractivă a produselor în magazin.

Utilizarea tehnologiilor moderne.

Operarea caselor de marcat și a sistemelor de facturare.

Funcții exercitate:

👤 43 ani
♀ Feminin
📍 Chișinău
💰 20 000 MDL

TOP Competențe

- **Gestionarea eficientă a agendei și a priorităților** · 3 ani
- **Crearea de oferte avantajoase pentru ambele părți** · 3 ani
- **Convingerea clienților fără a fi insistent** · 3 ani
- **Familiaritate cu platforme de e-commerce și aplicații mobile** · 3 ani
- **Capacitatea de a lucra sub presiune și de a respecta termenele limită** · 3 ani
- **Capacitatea de a se adapta la schimbări rapide, inclusiv în preferințele clienților sau în politica companiei** · 3 ani

Preferințe

- În ture
- În locația angajatorului

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Fluent

Consultanță-Consilierea clienților pentru alegerea celor mai potrivite produse sau servicii.

Educația clienților despre caracteristicile produselor.

Gestionar-Asigurarea ordinii și curățeniei în zona de vânzare.

Gestionarea eficientă a resurselor alocate (produse, materiale promoționale).

Mediator-Soluționarea conflictelor sau nemulțumirilor clienților.

Realizări posibile:

Cifre de vânzări-Creșterea constantă a volumului de vânzări cu un anumit procent.

Fidelizarea clienților-Creșterea bazei de clienți loiali prin interacțiuni excelente.

Înregistrarea unui număr mare de recenzii pozitive.

Optimizarea proceselor-Introducerea unor soluții de vânzare mai eficiente.

Reducerea timpului necesar procesării comenzilor.

Dezvoltare personală-Participarea la traininguri și implementarea cunoștințelor în activitatea zilnică.

Competențe: Lucrul în Echipă, Comunicare clară și convingătoare, Ascultare activă pentru a înțelege nevoile clientului, Empatie și tact în interacțiunile cu diverse tipuri de clienți, Cunoașterea produsului și a pieței, Înțelegere aprofundată a caracteristicilor și beneficiilor produselor/serviciilor oferite, Familiaritate cu tendințele din industrie și preferințele clienților, Capacitatea de a face comparații cu produsele concurenței, Aplicarea metodelor moderne de vânzare, cum ar fi consultativă sau bazată pe soluții, Gestionarea obiectivelor și închiderea tranzacțiilor, Dezvoltarea relațiilor pe termen lung cu clienții, Înțelegerea și anticiparea nevoilor clienților, Abordare personalizată și flexibilitate în oferirea soluțiilor, Familiaritate cu platforme de e-commerce și aplicații mobile, Convingerea clienților fără a fi insistent, Crearea de oferte avantajoase pentru ambele părți, Gestionarea eficientă a agendei și a priorităților, Capacitatea de a lucra sub presiune și de a respecta termenele limită, Capacitatea de a se adapta la schimbări rapide, inclusiv în preferințele clienților sau în politica companiei, Gestionarea refuzurilor și a situațiilor dificile, Respectarea regulilor și valorilor companiei, Colaborare cu alți membri ai echipei pentru a îndeplini obiectivele comune, Contribuția la un mediu de lucru pozitiv și productiv

Domeniul dorit

- Vânzări / Retail

Studii: Medii de specialitate

Scoala tehnica profesionala N18

Absolvit în: 1999

Specialitatea: Bucatar

Cursuri, training-uri

Utilizarea a Calculatorului

Absolvit în 2009

Organizator: ADR „Habitat”