



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

- 👤 26 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău

Preferințe

- Full-time
- În ture
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- În locația angajatorului

Limbi

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

Competențe

- Motivația de Sine
- Adaptabilitate
- Lucrul în Echipă

Permis de conducere

Categoria: A, B
Cu automobil personal

Lucrător

Despre mine

Hobby: Citirea cărților, Șah.
Permis categoria B din 2016

Experiența profesională

Consultant vanzari · Moldcell Partener · Chișinău
Martie 2024 - Prezent · 12 luni

Principala cerință la locul de munca este:

- Consultarea clienților referitor la serviciile disponibile de operatorul moldcell așa ca abonamente, portari, rezeliere contract, reperfectare de contract, conectarea nouă și consultarea referitor la problemelor tehnice a smartphone-urilor.
- Lucrul este combinat cu consultarea clienților referitor la tehnica digitală așa ca smartphone, caști, smart watch, produse gaming, accesorii pentru smartphone, smart house și alte accesorii.

Prospector · VEO SRL · Chișinău
Septembrie 2023 - Decembrie 2023 · 3 luni

Cautarea marfii de destocaj in companiile Europene ce includea in lucru este telefonarea companiilor și convorbirea referitor la marfa disponibila pe care companie nu o mai poate realiza pe propria retea de magazine sau un mai are loc in depozit.

Consultant vanzari · Volta SRL · Chișinău
Octombrie 2021 - Mai 2023 · 1 an 8 luni

- Explicare detaliile unui produs mai multor clienți potențiali, convingerea clientul că ceea ce ofer îi poate aduce beneficii și pentru a explica și a arăta caracteristicile, performanța dintre două sau mai multe mărci.
- După tot timpul de muncă în companie am dobândit câteva calități precum încrederea, ascultarea și pozitivitatea pentru a motiva clientul să cumpere sau să conving.
- Menținerea unei conversații pozitive este o abilitate utilă, deoarece clienții au șanse mai mari să cumpere un produs sau

de la o persoană pozitivă.

- Convingerea persoanelor că acest produs îi poate beneficia și este mai bun decât alte produse. Înțelegerea dorințor clientului.
- Cunoscând detaliile produsului, aceasta poate fi o caracteristică tehnică sau o diferență de preț.

Domeniile dorite

- Logistică / Transport
- Vânzări / Retail
- Management

Studii: Superioare

UTM

Absolvit în: 2021

Facultatea: Energetica si Energie Electrica

Specialitatea: ElectroEnergetica