



👤 21 ani  
♂ Masculin  
🌐 Bălți

## Preferințe

- În ture

## Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

## Permis de conducere

Categoria: B  
Cu automobil personal

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

# Inspector Calitate

## Despre mine

-Atenție la detalii: Capacitatea de a observa și de a respecta detaliile specifice ale sarcinilor sau instrucțiunilor de lucru, evitând erorile și asigurând calitatea lucrului final.

-Cunoasterea PC(Microsoft

-: Capacitatea de a colabora eficient cu colegii, de a împărtăși idei și resurse, de a rezolva conflictele și de a lucra împreună pentru a atinge obiectivele comune.

## Experiența profesională

### Manager vanzari · Free-Watts Energy

*Mai 2022 - Prezent · 2 ani 9 luni*

1)Planificare strategică: Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări pentru atingerea obiectivelor stabilite de companie.

2)Recrutare și selecție: Identificarea și recrutarea celor mai potriviți membri pentru echipa de vânzări, inclusiv evaluarea candidaților și efectuarea interviurilor.

3)Formare și dezvoltare: Furnizarea de formare și dezvoltare continuă a echipei de vânzări pentru a îmbunătăți abilitățile și performanța acestora.

3)Supraveghere și conducere: Supravegherea activităților zilnice ale echipei de vânzări, oferirea de orientare și conducere pentru a asigura atingerea obiectivelor de vânzări.

4)Gestionarea performanței: Monitorizarea și evaluarea performanței membrilor echipei de vânzări, oferind feedback și recunoaștere pentru rezultatele bune și identificând și abordând problemele de performanță.

5)Relații cu clienții: Construirea și menținerea relațiilor cu clienții cheie, identificarea nevoilor acestora și oferirea de soluții personalizate pentru a satisface aceste nevoi.

6)Analiză și raportare: Colectarea și analiza datelor de vânzări pentru a evalua performanța și a identifica tendințe și oportunități, precum și raportarea rezultatelor către conducerea companiei.

7)Colaborare interdepartamentală: Lucrul în strânsă colaborare cu alte departamente, cum ar fi marketingul, producția sau serviciul clienți, pentru a asigura o coordonare eficientă a eforturilor și pentru a îmbunătăți experiența generală a clienților.

### Ajutor de electrician · Free Watts Energy

*Mai 2023 - Ianuarie 2024 · 9 luni*

Asistență în instalarea și repararea sistemelor electrice: Ajutorii de electrician asistă electricienii în instalarea și repararea sistemelor electrice, inclusiv cablare, aparate, tablouri de distribuție și echipamente de iluminat.

Manipularea materialelor și echipamentelor: Încarcă și descarcă materialele și echipamentele necesare pentru proiectele de electricitate. Acest lucru poate include transportul și manipularea cablurilor, sculelor și materialelor de construcție.

Pregătirea locului de muncă: Ajutorii de electrician ajută la pregătirea locurilor de muncă, cum ar fi curățarea și organizarea spațiului de lucru, montarea schelelor și protejarea suprafețelor.

Asistență în diagnosticarea defecțiunilor: Ajutorii de electrician pot ajuta electricienii în diagnosticarea defecțiunilor și în identificarea soluțiilor pentru remedierea acestora.

Testarea și verificarea echipamentelor: Asistă electricienii în testarea și verificarea echipamentelor electrice pentru a asigura conformitatea cu standardele de siguranță și performanță.

Menținerea echipamentelor și uneltei: Ajutorii de electrician ajută la menținerea și întreținerea corectă a sculelor, echipamentelor și vehiculelor utilizate în cadrul proiectelor.

Respectarea reglementărilor de siguranță: Respectă întotdeauna normele și procedurile de siguranță pentru a preveni accidentele și pentru a asigura un mediu de lucru sigur pentru toți angajații.

Comunicare eficientă: Comunică eficient cu colegii și supraveghetorii pentru a asigura o bună coordonare a activităților și pentru a răspunde prompt la solicitări.

## **Agent Comercial · Cardinal S.R.L**

*Noiembrie 2022 - Iunie 2023 · 8 luni*

Prezentarea produselor sau serviciilor: Explică caracteristicile și beneficiile produselor sau serviciilor companiei către clienți potențiali și îi convinge să achiziționeze.

Negocierea și încheierea contractelor: Negociază condițiile contractuale și încheie vânzările pentru a atinge sau depăși obiectivele de vânzări.

Gestionarea relațiilor cu clienții: Construiește și menține relații solide cu clienții actuali și potențiali, oferindu-le suport și răspunzând la întrebări sau solicitări.

Monitorizarea pieței și concurenței: Urmează tendințele pieței și analizează activitățile concurenților pentru a identifica oportunități de vânzare și a face recomandări strategice.

## **Studii: Superioare incomplete**

### **USARB**

*Studiez la moment*

Facultatea: Drept si stiinte reale

Specialitatea: Dret