



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

- 👤 21 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău

TOP Competențe

- **Abilități de Comunicare** · 1 an
- **Orientare spre rezultat** · 1 an
- **Lucru sub presiune** · 1 an
- **Atenție la Detalii** · 1 an
- **Gestionarea Timpului** · 12 luni
- **Respectarea conformității** · 12 luni

Preferințe

- Part-time
- Flexibil
- Fără program
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Comunicare
- **Engleză** · Comunicare

Competențe

- Sisteme CRM
- Analiză și interpretare de date
- Competențe digitale generale – utilizarea eficientă a instrumentelor tehnologice

Agent de vânzări

Despre mine

Sunt un tânăr ambițios, motivat de dorința de a munci și de a câștiga cât mai mult, fiind mereu în căutare de oportunități pentru a mă dezvolta profesional și personal. Mă caracterizează abilitatea de a găsi soluții eficiente și creative în cele mai dificile situații, transformând provocările în oportunități de succes.

De asemenea, folosesc tehnologiile moderne, inclusiv inteligența artificială, pentru a simplifica procesele, a gestiona eficient sarcinile și a oferi suport de înaltă calitate în activitățile mele. Sunt adaptabil, perseverent și mereu gata să învăț și să mă perfecționez pentru a atinge cele mai înalte standarde în munca mea.

Experiența profesională

Agent de vânzări · Grup Financiar International · Chișinău

Aprilie 2024 - Noiembrie 2024 · 8 luni

Responsabilități ca agent de vânzări în domeniul financiar:

- Consilierea clienților: Prezentarea soluțiilor personalizate de investiție pentru optimizarea fondurilor personale, în funcție de obiectivele și profilul de risc al fiecărui client.
- Demonstrarea modalităților de investiție: Explicarea detaliată și practică a opțiunilor de investiție, cum ar fi fonduri mutuale, depozite bancare sau alte produse financiare, utilizând platforme și simulatoare digitale.
- Motivarea clienților: Identificarea nevoilor financiare ale clienților și inspirarea lor pentru a lua decizii informate, subliniind beneficiile pe termen lung ale gestionării eficiente a fondurilor.
- Suport tehnic și educațional: Oferirea de asistență clienților pentru utilizarea platformelor online de gestionare a fondurilor și educarea acestora cu privire la măsurile necesare pentru securitatea maximă a conturilor și tranzacțiilor lor.
- Gestionarea relației cu clienții: Menținerea unei comunicări constante pentru a răspunde întrebărilor, a clarifica informațiile și a consolida încrederea acestora în produsele și serviciile financiare oferite.
- Monitorizarea pieței financiare: Urmărirea tendințelor și actualizărilor din domeniul financiar pentru a oferi clienților recomandări relevante și actualizate.
- Asigurarea conformității: Respectarea reglementărilor financiare și standardelor interne pentru a proteja interesele

pentru gestionarea sarcinilor și proiectelor.

- Microsoft Word (nivel avansat) – creare și editare de documente complexe, utilizarea stilurilor, tabelelor, graficelor și macrocomenzilor.
- Inteligență Artificială – cunoștințe și experiență în utilizarea tehnologiilor AI pentru automatizare, analiză și rezolvarea problemelor.
- Motivare și influențare
- Abilități de Comunicare
- Empatie și ascultare activă
- Gestionarea Relațiilor cu Clienții
- Negociere
- Scriere și redactare
- Leadership și gestionarea echipelor
- Gestionarea conflictelor – abordarea calmă și constructivă a situațiilor dificile.
- Lucru sub presiune
- Organizare și prioritizare
- Gândire critică și analitică
- Creativitate
- Adaptabilitate
- Lucru în echipă

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

clienților și a asigura un mediu de tranzacționare sigur și etic.

Competențe: Consultanță financiară, Analiză financiară, Cunoștințe în securitatea financiară, Utilizarea platformelor financiare, Prezentare și demonstrație, Abilități de Comunicare, Motivare și influențare, Empatie și ascultare activă, Negociere, Gestionarea Relațiilor cu Clienții, Gestionarea Timpului, Orientare spre rezultat, Lucru sub presiune, Respectarea conformității, Atenție la Detalii

Agent de vânzări · Grup Financiar International · Chișinău

Mai 2023 - Septembrie 2023 · 5 luni

Responsabilități ca agent de vânzări în domeniul financiar:

- Consilierea clienților: Prezentarea soluțiilor personalizate de investiție pentru optimizarea fondurilor personale, în funcție de obiectivele și profilul de risc al fiecărui client.
- Demonstrarea modalităților de investiție: Explicarea detaliată și practică a opțiunilor de investiție, cum ar fi fonduri mutuale, depozite bancare sau alte produse financiare, utilizând platforme și simulatoare digitale.
- Motivarea clienților: Identificarea nevoilor financiare ale clienților și inspirarea lor pentru a lua decizii informate, subliniind beneficiile pe termen lung ale gestionării eficiente a fondurilor.
- Suport tehnic și educațional: Oferirea de asistență clienților pentru utilizarea platformelor online de gestionare a fondurilor și educarea acestora cu privire la măsurile necesare pentru securitatea maximă a conturilor și tranzacțiilor lor.
- Gestionarea relației cu clienții: Menținerea unei comunicări constante pentru a răspunde întrebărilor, a clarifica informațiile și a consolida încrederea acestora în produsele și serviciile financiare oferite.
- Monitorizarea pieței financiare: Urmărirea tendințelor și actualizărilor din domeniul financiar pentru a oferi clienților recomandări relevante și actualizate.
- Asigurarea conformității: Respectarea reglementărilor financiare și standardelor interne pentru a proteja interesele clienților și a asigura un mediu de tranzacționare sigur și etic.

Competențe: Consultanță financiară, Analiză financiară, Cunoștințe în securitatea financiară, Utilizarea platformelor financiare, Prezentare și demonstrație, Abilități de comunicare, Motivare și influențare, Empatie și ascultare activă, Abilități de Negociere, Gestionarea Relațiilor cu Clienții, Gestionarea Timpului, Orientare spre rezultat, Lucru sub presiune, Respectarea conformității, Atenție la Detalii

Agent de Carduri · MAIB · Chișinău

Iunie 2022 - Septembrie 2022 · 4 luni

Responsabilități în gestionarea cardurilor bancare:

- Procesarea comenzilor pentru cardurile bancare efectuate online.
- Verificarea, ambalarea și transmiterea cardurilor către serviciul

de curierat.

- Recepționarea și verificarea listelor de carduri finalizate pentru sucursalele din țară.

- Organizarea, verificarea și distribuirea cardurilor către responsabilii de livrare pentru sucursale.

Competențe: Gestionarea proceselor operaționale, Atenție la detalii, Cunoștințe Microsoft Office, Abilități de comunicare, Orientare spre rezultat, Lucru sub presiune, Gândire analitică, Responsabilitate și integritate

Domeniul dorit

- Call-center / Back-office

Studii: Superioare incomplete

Centrul de Excelență în Informatică și Tehnologii Informaționale

Absolvit în: 2022

Facultatea: Administrarea Aplicațiilor WEB

Specialitatea: Tehnician de site-uri WEB

Cursuri, training-uri

Bani cu AI

Absolvit în 2024

Organizator: Vadim Cusnir