



26 лет
 Женский
 Кишинев

in

ТОП Навыки

- **Кассовая документация** · 7 лет
- **Инкассация** · 4 года
- **Event management** · 4 года
- **Коммуникабельность** · 4 года
- **Создание графиков и расписаний** · 4 года
- **Аналитика продаж** · 4 года

Языки

- **Румынский** · Свободно владею
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Разговорный

Навыки

- Microsoft Office
- Agile/SDLC/CRM
- Jira/Scrum/Kanban
- SEO/PPC/ROI/KPIs
- Bitrix 24/ Amo CRM
- 1C 8.3
- Canva/ Figma
- Google Analytics
- Product/ Project management
- People/ Team management
- Critical thinking and planning

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Менеджер

Обо мне

Управляющий с опытом в развитии бизнеса, электронной коммерции, маркетинге и продажах. Эффективно организую работу команд, внедряю стратегии, которые увеличивают прибыль и укрепляют позиции бизнеса на рынке. Успешно запускаю и управляю онлайн- и оффлайн-магазинами, достигаю быстрого роста доходов, расширяю ассортимент и вывожу бизнес на международный уровень. Реализую маркетинговые кампании (SEO, SMM, таргетинг), оптимизирую бизнес-процессы и разрабатываю стратегии привлечения клиентов, что стабильно приводит к увеличению трафика и продаж.

Опыт работы

Freelance (дополнительно) · Самозанятость · Кишинев

Июнь 2022 - Настоящее время · 2 года 6 месяцев

- Разработка и успешное управление многопрофильными онлайн и оффлайн магазинами в различных сегментах рынка (массажное оборудование, косметика, одежда и продукты питания), что способствовало увеличению прибыли и расширению клиентской базы.

- Полный цикл управления собственным онлайн-магазином: от закупки и логистики до маркетинга и бухгалтерии, обеспечив рост продаж в сегментах B2C и B2B.

Осуществляю успешные переговоры и заключение сделок с оптовыми клиентами.

- Разработка и внедрение стратегий роста на основе глубокого анализа рынка и конкурентов, что привело к расширению продуктовой линейки и увеличению доли рынка.

Навыки: Организация рекламных кампаний, Координация онлайн и оффлайн магазинов, Обучение команд продажам B2C и B2B, Разработка и внедрение стратегий развития, Построение плана создания бизнеса

Маркетолог · CARTNORD SRL · Кишинев

Март 2024 - Сентябрь 2024 · 7 месяцев

- Успешная реализация стратегии On-page SEO, которая

- Risk management

привела к увеличению органического трафика на 38% за 7 месяцев. Оптимизировала мета-теги и URL-структуру для улучшения видимости сайта в поисковых системах.

- Внедрение стратегии Off-page SEO, что повысило авторитет домена и увеличило целевой трафик на сайт через качественные внешние ссылки и активное использование соцсетей.

- Мониторинг и анализ (Google Analytics, Google Search Console).

- Отчеты и рекомендации.

- Создание и управление системами лидогенерации, что привело к увеличению потока потенциальных клиентов на 21%, оптимизация воронок продаж для улучшения конверсии.

- Таргетинг.

- SMM – создание контента и запуск рекламных кампаний.

- Создание скриптов продаж.

- Организация участия в выставке PACKAGING DEPOT 2024 Менеджер по продажам (по совместительству) | Август - Сентябрь

- Продажи B2B и B2C.

- Холодные и горячие звонки.

- Ведение сделки от поиска клиента до отгрузки товара.

- Работа в 1C: оформление первичной бухгалтерии и документации.

- Выполнение планов продаж.

- Работа с производством – создание ТЗ.

- Контроль ДЗ.

Рекрутер (по совместительству) | Апрель – Июль

- Анализ рынка вакансий и составление объявлений о найме.

- Поиск кандидатов: в базах данных, активный поиск через сети.

- Первичный отбор и собеседования, оценка кандидатов.

- Организация последующих этапов отбора, контроль процесса найма.

- Работа с различными каналами поиска кандидатов: rabota.md (размещение вакансии и поиск в базе данных), 999.md, Facebook, телеграмм каналы, LinkedIn.

Навыки: SMM, Организация рекламных кампаний, Таргетинг, Лидогенерация, Создание скриптов продаж, Внутренняя оптимизация сайта, Контроль корпоративного сайта, Битрикс24, Продажи B2B и B2C, 1C, Рекрутинг, Расчёт KPI

Управляющая (директор) магазина · SHOP SPATHERAPY SRL · Кишинев

Март 2021 - Февраль 2024 · 3 года

- Полный цикл работы с товаром:

1. Анализ рынка, поставщиков и предложений, Переговоры, Заключение договоров.

- Развитие базы поставщиков на 660% (с 5 до 38), установление и поддержание взаимовыгодных отношений с поставщиками.

2. Закупка: Планирование поставок, Размещение заказов.
- Расширение ассортимента товаров на 400% (с 81 до 410), руководство процессом выбора новых товаров и анализа их востребованности.

3. Контроль документации: Торговые накладные, Сертификаты, Таможенные документы.

4. Логистика и Складирование, Управление запасами, Маркировка.

5. Продажи B2B и B2C.
- Увеличение ежемесячного дохода на 1300% (с 32 тыс. до 450 тыс. в месяц) за 3 года путем реализации стратегий маркетинга и продаж.

6. Маркетинг (в частности digital - SMM): Маркетинговые мероприятия и отчёты, Рекламный контент для социальных сетей.

7. Мерчендайзинг: Выкладка товара, Ценники и рекламные материалы.

8. Инвентаризация: Приемка товаров, Учет товаров.

9. Бухгалтерия: Счета на оплату/фактуры в 1С, Расчёты Себестоимость/ Расходы/ Доходы/ Прибыль/ % с продаж для сотрудников.
- Рекрутинг (анализ рынка вакансий и составление постов, поиск кандидатов: в базах данных, активный поиск через сети, первичный отбор и собеседования, оценка кандидатов, организация последующих этапов отбора, контроль процесса найма).
- Анализ и аудит веб-сайта.
- Оптимизация контента и ключевых слов: Разработала и реализовывала стратегии по улучшению текстов, мета-тегов и структуры URL, что способствовало повышению видимости в поисковых системах.
- Управление контентом на сайте: добавление новых товарных позиций, включая полное заполнение информации и описание, что способствовало улучшению пользовательского опыта и увеличению объема продаж.
- Запуск экспорта товаров в Румынию, координирование логистических и таможенных процессов, и документации.

Навыки: Мерчендайзинг, Рекрутинг, Продажи B2B и B2C, Обучение персонала, Кассовая документация, Работа в 1С, Стратегии маркетинга, Закупки и логистика, Управление складированием и инвентаризация, SMM, AmoCRM, Создание и управление командой, Анализ и аудит веб сайта

Управляющая филиала Танцевально-вокальной студии · Sis'n'Bro Dance-Vocal studio · Кишинев

Сентябрь 2016 - Апрель 2021 · 4 года 8 месяцев

- Координация и управление филиалом, распределение обязанностей, контроль выполнения задач и обеспечение соблюдения корпоративных стандартов.
- Создание графиков тренировок по тренерам и помещениям (4 зала – 12 тренеров).
- Развитие и обучение персонала, включая проведение

тренингов и мероприятий по повышению профессиональных навыков.

- Event management: организация и проведение мероприятий для 20-500 человек.

- Управление командой 10-25 сотрудников.

- Отчетность и анализ продаж, разработка стратегий для увеличения выручки и улучшения эффективности работы филиала.

- Работа в 1С: работа с кассой, документации, расчет и выдача зарплаты сотрудникам.

Навыки: Event management, Кассовая документация, Инкассация, Создание графиков и расписаний, Коммуникабельность, Координация работы студии, Аналитика продаж, Рекламные стратегии

Желаемые отрасли

- Продажи / Розничная торговля
- Менеджмент
- Управление персоналом

Образование: Неполное высшее

USM

Год окончания: 2020

Факультет: Экономический

Специальность: Менеджмент в гостиничном бизнесе, туризме и рекламе

Курсы, тренинги

Курс IT Менеджер Проектов

Год окончания 2023

Организатор: Tekwill Academy

Agile with Atlassian Jira

Год окончания 2023

Организатор: Coursera.org

Budgeting and Scheduling Projects

Год окончания 2023

Организатор: Coursera.org

Managing Project Risks and Changes

Год окончания 2023

Организатор: Coursera.org

Leadership and Disruption

Год окончания 2023

Организатор: Coursera.org