



Harti Valeria

CEO Provision Business SRL

Contact

+37379887738

valeria.harti@gmail.com

LinkedIn

About Me

Sunt o persoană activă, pasionată de sport, natură și explorarea de noi experiențe, de noi culturi. Mă caracterizează perseverența, curiozitatea și dorința constantă de dezvoltare. Am o gândire analitică bine dezvoltată și completată cu abilități de comunicare

Skills

- Management Skills
- Negociere
- Gândire critică
- Analiză
- Lucru în echipă
- Adaptabilitate
- Perseverență

Educație

- START IN BUSINESS**
ODA 05-06.2024
- English Course, level A2.2**
Oratorica 01-03.2024
- Facebook master ads Stream**
Talmazan School 10-11.2020
- Marketing și logistică**
Universitatea de stat din Moldova 2015-2018

Experiență

- CEO**
Provision Business SRL 2024-Prezent
- Commercial director**
AGORA 2022-2025
 - Dezvoltarea și a urmărirea îndeplinirii strategiei de vânzări aprobate de Board-ul executiv.
 - Coordonarea activității Departamentului comercial, asigurând eficiența și îndeplinirea obiectivelor.
 - Participarea activă la procesul de recrutare, selecție, evaluare și, dacă a este necesar, demitere a personalului din Departamentul comercial.
 - Organizarea și conducerea ședințelor săptămânale ale Departamentului comercial, incluzând evaluarea performanței și planificarea activităților viitoare.
 - Monitorizarea îndeplinirii task-urilor setate pentru echipă și asigurarea respectării termenelor limită.
 - Generarea veniturilor semnificative pentru companie prin gestionarea eficientă a relațiilor comerciale.
 - Supervizarea cash-flow-ului companiei și a raportării lunare a evoluția acestuia către conducere.
 - Ofertarea clienților actuali și potențiali, contribuind la diversificarea portofoliului de clienți.
 - Coordonarea îndeplinirii comenzilor comerciale, menținând un standard înalt al calității serviciilor.
 - Propunerea Board-ului executiv de concepte noi de proiecte comerciale, bazate pe documentare și analiza pieței, care au fost ulterior prezentate clienților.
 - Monitorizarea prețurilor serviciilor oferite de concurenți, asigurând competitivitatea companiei pe piață.
 - Gestionarea promptă a situațiilor de criză care au implicat clienți sau aspecte sensibile, oferind soluții eficiente.
 - Comunicarea punctuală cu șefii de departamente pe subiecte sensibile pentru clienți sau pe teme legate de conținuturi care ar putea genera nemulțumiri.

● **Marketing & Sales Manager**
AGORA/EA.md

2020-2022

- Gestionarea portofoliului de clienți existenți și atragerea de noi parteneri comerciali
- Crearea și prezentarea ofertelor comerciale personalizate
- Elaborarea strategiilor de vânzare și promovare a produselor media
- Identificarea oportunităților de creștere a veniturilor
- Analiza periodică a pieței și a concurenței
- Realizarea planului lunar/trimestrial/anual de vânzări
- Participarea activă la întâlniri, evenimente și rețele de business

● **Marketing manager**
Vion Impex SRL

2018-2020

- Efectuarea prezentărilor produselor departamentului Nevskaia Kosmetica;
- Efectuarea promoțiilor pentru toate marketele (retail) , plus clienți mai mici din diferite regiuni ale țării;
- Formarea sau participarea la evenimente tematice pentru copii;
- Monitorizarea și aprobarea materialelor promoționale (banere, publicații pe internet, reclama internet magazine etc.);
- Efectuarea lunară a rapoartelor pe vânzări + marketing;
- Participarea la întâlnirile cu persoane juridice;
- Aprobarea lunară a promoțiilor cu clienții companiei;
- Evidența contractelor și facturilor (doar cele legate de marketing);

2022-2025

● **Operator Call Centru**
Viatel

2017-2018

- Vânzări prin telefon (servicii, produse);
 - Management oferire credite (Amigo Credit);
-