



# Автобиография

## Лична

Име **Асен Владимиров**  
Адрес **ул. "Раковска" 31, ет. 6, ап. 51, 1000 София**  
Телефонен номер  
Имейл **+359898 123456**  
**primer@cvmaker.bg**

## Резюме

Успешен продавач консултант с доказан над 7-годишен опит в сферата на обслужването на клиенти. Познава всички характеристики на предлагания инвентар от стоки, за да представи най-доброто решение при запитване от страна на клиентите, с което гарантира изключително потребителско изживяване. Солидни качества за работа в екип и в прилагането на иновативни стратегии за оптимизиране на работата на магазина. Подпомага обучението на нови кадри, контрола на инвентара и прилагането на стратегии за мърчандайзинг за максимизиране видимостта на продуктите.

## Трудов стаж

2018 - До момента

### Продавач-консултант

Алати, Пловдив

Наблюдавам ежедневните дейности в магазина, включително наличността в магазина и склада, подредбата на стоките и обслужването на клиенти. Осигурявам плавен работен процес и спазване на фирмените стандарти. Прилагам разработените от ръководството стратегии за достигане на набелязаните цели за продажби и за подобряване на клиентското изживяване. Оптимизирам продуктовото позициониране за по-добра ефективност. Когато е необходимо, замествам служителите на касата и отчитам продажбите.

- Участвах във внедряването на програма за лоялни клиенти, което доведе до 30% увеличение на повторните посещения на клиентите в рамките на 6 месеца.
- Подпомогнах рационализирането на инвентара и намаляване на несъответствията в наличността с 25%.

2017 - 2018

### Стажант-консултант

Лидл България ЕООД & КО. КД, Пловдив

Подпомагах различни дейности в магазина, включително управлението на инвентара и ефективността на потока от потребители на касите. Оказвах съдействие на мениджърите в магазина при изпълнение на стратегии за предоставяне на изключително обслужване на клиентите. Участвах в обучителни програми за персонала и придобих ценен практически опит в сферата. Сътрудничих в разработването на промоционални стратегии за подобряване на ефективността на продажбите.

- Участвах в инициатива за обучение на персонала, която намали жалбите, свързани с обслужването, с 20%.
- Съдействах за прилагането на иновативни промоционални кампании, довели до 15% увеличение на продажбите за тримесечие.

## Образование и квалификации

сеп 2013 - юли 2017

● **Бакалавър по маркетинг**

*Колеж по мениджмънт, търговия и маркетинг, София*

2016

● **Сертификат за продавач-консултант**

*Център Давитоз, София*

Изкаран професионалният курс, който предлага следните знания и умения:

- Отношение към клиентите
- Култура на търговското обслужване в търговския обект
- Техники за продажба в търговски обект
- Разрешаване на проблемни ситуации
- Учебна практика

## Умения

---

**Управление на инвентара**



**Обслужване на клиенти**



**Познаване на продуктите**



**Стратегия за продажби**



**Подготовка за финансов одит**



**Разрешаване на конфликти**



**Управление на времето**



## Препоръки

---

Препоръки - при поискване.