

Nuriyye Babayeva

Müştəri xidməti və satış sahəsində təcrübəli, nəticəyönümlü Satış mütəxəssisi. Pərakəndə, onlayn və B2B satış proseslərinin idarə edilməsi, müştəri ehtiyaclarının müəyyənləşdirilməsi və satışın artırılmasına yönəlmiş Up-selling və Cross-selling texnikalarında təcrübəlidir. Güclü kommunikasiya və müştəriyönümlü yanaşma ilə satış hədəflərinə çatmağa fokuslanır.

Əlaqə: +994 (50) 993 46 23 nurbabayeva@gmail.com

Dil: Azərbaycanca, Türkçə, İngiliscə

Təhsil: Azərbaycan Texniki Universiteti, Kompüter elmləri

Bacarıqlar: Müştəri xidməti və münasibətlərin idarə edilməsi, Pərakəndə, onlayn və B2B satış, Up-selling və Cross-selling, Potensial müştərilərin cəlb edilməsi, Müştəri ehtiyaclarının müəyyənləşdirilməsi, Kassa və POS əməliyyatları, Stok və inventar idarəetməsi, CRM sistemləri, 1C proqramı, Problemlərin həlli və mübahisələrin idarə edilməsi, Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint), Canva və qrafik dizayn, E-Commerce.

Təcrübələr:

ITALDIZAIN, Satış məsləhətçisi 2026 – hazırda

Aylıq satış hədəflərinin icrası, Up-selling və Cross-selling texnikalarının tətbiqi. Müştəri ehtiyaclarının müəyyənləşdirilməsindən satış sonrası xidmətə qədər satış prosesinin idarə edilməsi. Satış komandası üçün həftəlik məhsul təlimlərinin və təqdimatların hazırlanması və keçirilməsi. Zərgərlik brendləri və kolleksiyaları üzrə peşəkar məhsul təqdimatı və müştəri məsləhətçiliyinin həyata keçirilməsi.

VIB LTD, Satış məsləhətçisi 2025 – 2026

Müştərilərə məhsul seçimi və stil üzrə peşəkar məsləhətlərin verilməsi. Stok və inventar idarəetməsi, məhsul kataloqlarının hazırlanması və yenilənməsi. Premium brendlərin və məhsulların təqdimatı, sosial media üçün məhsul kontentlərinin hazırlanması və paylaşılması. Müştəri məmnuniyyətinin təmin edilməsi və satış hədəflərinə töhfə.

FORTE FASHION - KIDS, Kassir 2018–2019 | 2023–2025

Müştəri xidməti və satış prosesinin idarə edilməsi, kassa və ödəniş əməliyyatlarının aparılması, qaytarma və dəyişikliklərin idarə edilməsi. Məhsulların düzgün yerləşdirilməsi, stok nəzarəti və mağaza standartlarının qorunması. Müştəri məmnuniyyətinin təmin edilməsi və satış hədəflərinə töhfə.