



NURSƏİD BABALI

İŞ TƏCRÜBƏSİ

Satış Məsləhətçisi
Ətirşah Azərbaycan
2024 – Hal-hazırda

- Müştərilərə fərdi yanaşma əsasında ətir seçiminin təşkili
- Məhsul xüsusiyyətləri və not strukturu barədə ətraflı təqdimat
- Aktiv satış və əlavə satış texnikalarının tətbiqi
- Vitrin düzülüşünün və məhsul təqdimatının təşkili
- Müştəri məmnuniyyətinin qorunması və problemli situasiyaların peşəkar həlli

Operator (Downstream sahəsi)

SOCAR Downstream
2023(iyun-Dekabr)

- Müştəri xidməti və operativ proseslərin icrası
- Daxili prosedurlara uyğun iş intizamının qorunması
- Komanda ilə koordinasiya fəaliyyəti

Satış Məsləhətçisi
Ətirşah Azərbaycan
2022 – 2023

- Müştəri ehtiyacının müəyyən edilməsi və uyğun məhsul təqdimatı
- Satış prosesinin tam idarə olunması
- Mağaza daxili nizam-intizamın qorunması

TƏHSİL

SUMQAYIT DÖVLƏT UNIVERSİTETİ
MALİYYƏ İXTİSASI
2017 – 2021

Peşəkar Bacarıqlar

- Aktiv satış və inandırma bacarığı
- Müştəri psixologiyasının analizi
- Parfümeriya notları üzrə bilik (top / heart / base)
- Designer və niche məhsullar üzrə anlayış
- Vitrin düzülüşü və məhsul təqdimatı
- CasPos kassa proqramı
- Problemli situasiyaların sakit və effektiv həlli
- Komanda ilə işləmə bacarığı

Dil Bilikləri

- Azərbaycan dili – Ana dili
- Rus dili – Satış səviyyəsində
- İngilis dili – Satış səviyyəsində

Əlaqə

+994-55-777-03-99

nurseidbabali6@gmail.com

Ünvan

Xırdalan Şəhəri, Hüseyn Cavid küçəsi 221