RABOTA MD

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: https://www.rabota.md/ro/prices/cv

ПА

♂ Male

Chișinău

Руководитель отдела продаж, коммерческий директор

About me

Порческу Андрей Иванович

Адр Адрес: г.Кишинев , ул.Примар Герман Пынтя 102\16

Контактный телефон: Моб. 069959375

Дом. 022 625535

E-mail: porcescuandrei@gmail.com

Дата и место рождения: 23/11/1970 г.Бельцы , Молдова

Семейное положение: женат

Дети (да/нет), пол,

дата рождения: Сын Иван

12.08.2002

Гражданство: РМ Да

ОПЫТ РАБОТЫ:

01.2012 — 12.2012

SRL “Glutonus” г.Кишинев

Сфера деятельности компании:

Дистрибьюция на территории Р.Молдова алкогольной продукции

производимой компанией “Calarasi Divin”.

Должность: Руководитель отдела продаж и логистики.

Функциональные обязанности:

Стратегическое планирование развития компании. Определение потенциала территории и долгосрочные планы дистрибьюции продуктов компании. Обучение персонала. Выполнение плана продаж. Внедрение системы мотивации торгового персонала. Разработка стандартов присутствия ассортимента и стандарта мерчендайзинга компании в торговых точках. Разработка проектов по вводу новых продуктов на рынок. Проведение аудиторных тренингов для агентов и супервайзеров «10 шагов торгового визита». Маршрутизация территории , проведение полевых тренировок , стор-чеков , аудитов. Заключение договоров с суб-дистрибьюторами в регионах. Переговоры с крупными сетями и заключение договоров. Внедрение проекта по установке фирменного брэндованного торгового оборудования в магазинах самообслуживания г. Кишинева и многое другое.

11.2007 — 01.2012

SC”Optim Comert” г. Кишинев

Сфера деятельности компании:

Дистрибьюция на территории Р.Молдова алкогольной продукции

производимой компанией “Zernoff”.

Должность:

1.Менеджер по работе с суб-дистрибьюторами;

2.Торговый супервайзер;

3.Коммерческий директор.

Функциональные обязанности:

1. Проведение переговоров с потенциальными компаниями-дистрибьюторами.Заключение с ними договоров о сотрудничестве.Контроль отгрузки продукции и ее реализации на вверенной територии.Обеспечение своевременного возврата денег.

2. Построение отдела продаж , отбор и обучение персонала , постановка задач команде по покрытию , дистрибьюции , продажам.Маршрутизация територии. Контроль дебиторской задолженности , переговоры с ключевыми клиентами , полевые тренировки с агентами и супервайзерами . Проведение аудиторных тренингов по продажам.Аналитика каналов сбыта , ценовых сегментов, трупп потребителей. Участие в рекламных и маркетинговых акциях.

3. Организация стабильной работы подразделений предприятия – склад , выписка , бухгалтерия , логистика. Взаимодействие с гос. структурами – налоговая инспекция , госстандарт , лицензионная палата , троговый отдел , сан. эпид , пожарная служба , водо-канал и др.

В прямом подчинении:

(количество человек и их должность) 35 человек (работники склада , экспедиторы , водители , операторы , торговые представители , супервайзеры.)

Своими достижениями считаете:

Создание боевого отдела продаж , способного решать сложные задачи . Вывод бренда на второе место по популярности в Молдове.

Причина увольнения:

По собственному желанию.

01.2006 — 01.2007

SC “Octopus” г. Кишинев

Сфера деятельности компании:

Дистрибьюция продуктов питания

Должность:

Руководитель отдела продаж

Функциональные обязанности:

Построение отдела продаж , отбор и обучение персонала , постановка задач команде по покрытию , дистрибьюции , продажам. Контроль дебиторской задолженности , переговоры с ключевыми клиентами , полевые тренировки с агентами и супервайзерами . Аналитика каналов сбыта .

Должность прямого руководителя: Генеральный директор

В прямом подчинении:

(количество человек и их должность) 28 человек (торговые представители , супервайзеры . мерчендайзеры ,

промоутеры.)

Своими достижениями считает:

Рост обьема продаж более чем на 50 % за год по некоторым группам товаров.

Причина увольнения:

Переход на другую работу.

01.2005 — 01.2006

Мм/гггг – мм/гггг SRL”Western Com” г.Бельцы (филиал)

Сфера деятельности компании:

Дистрибьюция продуктов питания на севере Р.Молдова

Должность:

Коммерческий директор

Функциональные обязанности:

Регистрация и открытие нового предприятия с нуля.

Полное руководство торговым предприятием.

Должность прямого руководителя: Генеральный директор (г.Кишинев)

В прямом подчинении:

(количество человек и их должность) 12 человек (работники склада , грузчики , зав. Складом , бухгалтер , торговые представители , водители)

Своими достижениями считает:

Первый опыт открытия предприятия с нуля и вывод его на рынок.

Причина увольнения:

Переход на другую работу

01.2004 — 01.2005

SRL “Serv-Steaua-Com” г.Бельцы

Сфера деятельности компании:

Дистрибьюция продуктов питания на севере Р.Молдова

Должность:

Тоговый супервайзер

Функциональные обязанности:

Обучение торговых представителей, маршрутизация, определение потенциала территории , постановка задач и контроль выполнения , полевые тренировки , стор-чеки и др.

Должность прямого руководителя: Владелец предприятия

В прямом подчинении:

(количество человек и их должность) 6 человек (торговые представители)

Своими достижениями считает:

Слишком мало времени для достижения существенных результатов

Причина увольнения:

Переход на другую работу

01.2000 — 01.2004

“KRAFT” г.Бельцы

Сфера деятельности компании:

Дистрибьюция продуктов питания на севере Р.Молдова

Должность:

Торговый супервайзер и директор филиала компании –

дистрибьютора.

Функциональные обязанности:

Обучение торговых представителей, маршрутизация, определение потенциала территории , постановка задач и контроль выполнения , полевые тренировки , стор-чеки и др.

Должность прямого руководителя: Территориальный менеджер г.Киев

В прямом подчинении:

(количество человек и их должность) 15 человек (грузчики,зав.складом,бухгалтер,оператор,водители-экспедиторы,агенты.)

Своими достижениями считает:

Построение дистрибьюции продуктов от компании “KRAFT” с нуля и

создание крепкой команды умеющей делать активные продажи.

Причина увольнения:

Переезд в другой город

01.1998 — 01.2000

Мм/гггг – мм/гггг “DANDY” “Dirol” г.Бельцы

Сфера деятельности компании:

Дистрибьюция жевательной резинки “Dirol” “Stimorol”.

Должность:

Торговый представитель

Функциональные обязанности:

Заключение договоров с торговыми точками, активные продажи жевательной резинки, установка торгового оборудования , мерчендайзинг.

Должность прямого руководителя: Торговый супервайзер (г.Кишинев)

Своими достижениями считает:

Расширение клиентской базы с 50 до 300 клиентов.

Причина увольнения:

Переход на другую работу

ОБРАЗОВАНИЕ:

ВУЗ:

Специальность:

Период обучения:

Форма обучения:

Технический Университет Молдовы

Технология Машино-строения

1988-1993

Дневное

Курсы/Тренинги/Семинары:

2008 – «Навыки современного менеджера» г.Кишинев;

2007 – «Технологии НЛП в продажах и переговорах с клиентами» г.Кишинев;

2004 – «Эффективные техники планирования»;

2003 – «Эффективные переговоры»;

2002 – «Обучение персонала» г.Киев;

2002 – «Навыки супервайзера» г.Киев;

2002 – «10 шагов торгового визита» г.Кишинев;

Сертификаты:

НАВЫКИ:

Владение иностранными языками: Русский – отлично;

Молдавский – отлично;

Французский – разговорный.

Владение компьютерными программами: “Office”

Водительское удостоверение и стаж активного вождения: Категории B,C.

Стаж 22года

Личного а/м нет.