



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preaturi/cv>

Director comercial, director departament, director proiect, director dezvoltare, coordonator franciza

Despre mine

Am 13 de experienta de vanzari, in care mi-am dezvoltat abilitatile cele mai importante de care are nevoie o persoana pentru a avea succes in business: abilitatea de a determina nevoia pietei de business, abilitatea de a crea si dezvolta strategii de marketing eficiente, abilitatea de a gestiona obiectiile clientilor, abilitatea de a negocia. In cei 12 ani am adus plus de valoare companiilor la care am lucrat, am crescut numarul vanzarilor, respectiv cifra de afaceri, am marit procentul de conversie in urma ideilor de marketing eficient, iar la randul meu am primit in schimb cele mai bune training-uri de vanzari, dezvoltare personala, business development, de la cei mai bune traineri si coach din Romania si din cartile celor mai buni autori din lume (Zig Ziglar, Brian Tracy, Jeffrey Gitomer etc). Am invatat ce inseamna sa fii leader, ca oamenii din echipa ta sa te urmeze si sa devina o echipa de campioni. Iar cel mai important lucru pe care l-am invatat este sa fii responsabil.

Puncte forte:

- Strategii de dezvoltare a business-ului
- Managementul relatiilor cu clientii
- Crearea de relatii
- Training vanzari angajati (vanzari eficiente, negociere, managementul timpului, motivationale)
- Strategii de marketing eficiente
- New business
- Team leadership
- Strategii de crestere a afacerii
- Comunicare

Cursuri/Training-uri:

Training Vanzari, Cursuri de dezvoltare personala (Mihai Stanescu, Andy Szekely, Amalia Sterescu), Business Development (Lorand Soares Szasz)

Alte cursuri:

Anul 2007 participarea la sesiunile de training-uri organizate de :Raiffeisen Bank, Unicredit Tiriatic Bank, GeMoney, Alpha Bank, BCR, Banca

41 ani
Masculin
Chişinău



Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Fluent

Permis de conducere

Categoria: B

Romaneasca, Bancpost pentru Consultanti Credite (cursul de baza, prospectare, fixarea obiectivelor, referinte, frauda, atitudine pozitiva, finalizarea vanzarii),

Training-uri organizate de catre OTP Bank si Volksbank Romania pentru insusirea notiunilor de creditare persoane juridice.

Anul 2013 am participat la cursul de negociere, vanzari, managementul timpului organizat de Verida Credit Ifn SA.

Participarea la cursurile de vanzari si marketing antreprenorial la Online Business School.

Targur si Expozitii Nationale si Internationale:

- 1.Imm cologne - Köln(Germania) - 2016
- 2.Romhotel -Bucuresti (Romania) - 2014, 2015
- 3.BIFE-SIM 2015 - Bucuresti (Romania) 2015
- 4.Das interior show 2015 Chisinau (Moldova) 2015

- Dezvoltare business
- Negociere
- Analiza pietei
- Oportunitati de business
- Relatii cu clientii
- Promovare
- New business

Experiența profesională

Director dezvoltare · Tandem Fabrica de Mobila · Chișinău

Septembrie 2017 - Iulie 2018 · 10 luni

- Elaborarea conceptului de franciza si a strategiei pentru franciza;
- Elaborarea conditiilor francizei - costurile francizei, planul de investitii, timpul de recuperare a investitiei, profilul francizatului, spatiile eligibile pentru showroom, contractul de franciza si termenii contractuali;
- Elaborare modalitatii de lucru francizat-francizor;
- Elaborare planului de implementare a francizei;
- Elaborare planului de raportare si control al francizei;
- Planul de marketing a francizei.

Director proiect · Tandem Fabrica de Mobila · Chișinău

Iulie 2017 - Septembrie 2017 · 3 luni

- Planificarea si monitorizarea proiectului companiei Tandem Fabrica de Mobila la targul international Bife Sim 2017 Bucuresti;
- Stabilirea scopurilor si obiectivelor pentru expozitie;
- Estimarea rezultatelor la sfarsitul expozitiei;
- Stabilirea deadline-urilor pentru fiecare segment in parte;
- Crearea strategiei de vanzare si marketing pentru expozitie;

- Organizarea personalului responsabil pe fiecare segment in parte (designer, montatori, productie, vanzari);
- Estimare cost si realizarea rapoartelor de cheltuieli;
- Elaborarea procedurilor de raportare;
- Monitorizarea procesului;
- Raportarea rezultatelor la sfarsitul expozitiei.

Director dezvoltare · Discountera Tranding · Bucuresti

Aprilie 2016 - Iulie 2017 · 1 an 3 luni

- Stabilirea obiectivelor de dezvoltare ale firmei
- Aprobarea bugetul si rectificariile acestuia
- Identificarea oportunitatilor de afaceri
- Monitorizarea pietei si identificare tendintelor de dezvoltare
- Reprezentarea firmei in relatiile cu furnizorii, clientii
- Asigurarea managementul firmei
- Evaluarea potentialul furnizorilor si al clientilor
- Stabilirea cailor de colaborare si decizii asupra parteneriatelor strategice
- Elaborarea planurilor de afaceri si implementarea lor

Tronex com SRL · Manager dezvoltare piete externe- Uniunea Europeana · Chişinău

Noiembrie 2014 - Aprilie 2016 · 1 an 6 luni

- Develop and maintain relationships with external business partners to support business strategy, goals and initiatives
- Drive the strategic vision of the business and contribute to development of strategic plans and initiatives
- Conduct market analysis to understand market demand and identify business opportunities
- Closes new business deals by coordinating requirements; developing and negotiating contracts; integrating contract requirements with business operations.
- Protects organization's value by keeping information confidential.
- Analysis and research of European markets

Director Vanzari · AGENTIA de PRINT si TIPAR · Bucuresti

Ianuarie 2014 - Septembrie 2014 · 9 luni

Domeniul jobului: Agentii de Publicitate

- Negocierea contractelor pentru crearea, tiparirea si distributia revistelor de sport saptamanale.
- Reprezentarea companiei la evenimente de business;
- Crearea si mentinerea de relatii cu parteneri strategici;
- Identificarea, propunerea si coordonarea dezvoltarii strategiilor de vanzari si a celor de marketing;

- Suport pentru toate activitatile de vanzari ale companiei
- Participarea la evenimente de Networking care genereaza relatii noi si new business

Sales Coordinator · VERIDA CREDIT IFN SA · Bucuresti

Ianuarie 2011 - Ianuarie 2014 · 3 ani 1 lună

- Organizarea si coordonarea unei echipe de vanzari
- Monitorizarea rezultatelor echipei de vanzari
- Stabilirea, transmiterea obiectivelor si planificarilor zilnice, lunare, trimestriale
- Mentinerea legaturii cu partenerii de business
- Negocierea cu partenerii noi
- Comunicarea realizarilor catre conducerea companiei
- Asigurarea training si suport echipei de vanzari

Sales Team Coordinator · DBSOL CONSULTING · Bucuresti

Mai 2007 - Mai 2010 · 3 ani 1 lună

- Recrutarea si formarea echipei de consultanti financiari
- Pregateste consultantii in activitatile de negociere si structurare a ofertelor pentru clienti, verifica aplicatiile de credit impreuna cu documentele necesare pentru analiza completa, centralizeaza si urmareste fluxul acestora pana la semnarea contractelor
- Semnarea contractelor cu bancile partenere si mentinerea relatiilor cu acestea
- Redactarea situatiilor financiare generale pe banci, tipuri de credite, introducerea datelor în sistemele informatice, corelarea informațiilor cu bancile partenere
- Pastrarea relatiilor cu partenerii companiei

Consilier imobiliar · Ady Real Intermed · Bucuresti

Februarie 2005 - Aprilie 2007 · 2 ani 3 luni

- Prospectarea pietei imobiliare
- Cunoasterea pietei imobiliare
- Pregatirea documentatiei specifice tranzactiilor imobiliare
- Dezvoltarea unei bazei de date cu clienti
- Negocierea pretului pentru proprietatile imobiliare

Studii: Superioare

Universitatea Spiru Haret Bucuresti

Absolvit în: 2007

Facultatea: Management financiar contabil

Specialitatea: Contabilitate si informatica de gestiune

Colegiu Militar " Stefan cel Mare"

Absolvit în: 2003

Facultatea: Profil real

Specialitatea: Matematica-informatica