



♂ Masculin

📍 Chișinău

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

Manafer vinzari , administrator

Despre mine

CURRICULUM VITAE

DATE PERSONALE:

Starea civilă: Celibatar;

Data nașterii: 14.01.1988

STUDII:

2006 - 2011 - Universitatea Tehnică a Moldovei , Facultatea Inginerie si Management în Mecanică, specialitatea Inginerie și Management în Transport .

2011 -2013 Masterat ,Academia de Studii Economice a Moldovei,Facultatea Business și administrarea afacerilor ,Specialitatea Administrarea afacerilor.

ACTIVITATI PROFESIONALE:

01.01.2012-30.09.2012- S.A"JLC" Agent comercial

Responsabilitati:

- Administrarea si dezvoltarea portofoliului de clienti;
 - Prezentarea,promovarea si vinzarea produselor in conformitatea cu standardele si politicile comerciale ale companiei;
 - Urmarirea realizării planului de vinzari lunar, trimestrial si anual.
 - Monitorizarea datorilor clientilor fata de furnizor.
- 30.09.2012-14.04.2014 – S.A"JLC" Manager vinzari marketing.(Colaborarea cu retele de supermarkete „IMC MARKET SRL”, „STATI- MARKET SRL”, UNIMARKET DISCOUNT SRL”, „LINELLA SRL”.

Responsabilitati:

- Participarea la negocieri,intocmirea contractelor, monitorizarea derularii si finalizarii acestora;
- Intocmirea documentele premargatoare intilnirilor;
- Intocmirea documentele comerciale;
- Monitorizarea procesului de aprovizionare a clientilor;
- Monitorizeaza incasarii sumelor datorate de catre clienti si de transmiterea documentelor de vinzare;
- Planificarea si implimentarea strategiei de vinzari(business plan),planuri de actiuni lunare semestriale si anuale
- Planificarea in indeplinirea planuluipe vinzari

14.04.2014 - prezent – sef Complex Comercial C.C.Drochia filiala S.A"JLC"

Functii si responsabilitati:

- Administrarea activitatii complexului comercial si a unui colectiv de lucratori de 40- 45 persoane.
- Analiza permanenta a pietei(analiza concurentilor, preturilor, produselor de pe piata).
- Monitorizarea activitati magazinelor de firma si extinderea acestora.
- Analiza economico- financiara a complexului comercial.
- Analiza lantului de distributie a produselor si optimizarea acestuia.
- Extinderea bazei de clienti si a zonei de distributie, respectiv sporirea vinzarilor.
- Negocierea si incheierea contractelor de colaborarea cu furnizorii de marfuri si servicii.
- Analiza permanenta a vinzarilor, planificarea acestora, intocmirea business planurilor.
- Participarea activa la oformarea comenzilor de la furnizori si prestatori de servicii.
- Prezentarea periodica a datelor analitice privind vinzarile efectuate.
- Organizarea si monitorizarea procesului de inventariere a bunurilor materiale.
- Efectuarea planului de plati catre furnizori.
- Implimentarea planurilor de actiuni menite sa minimizeze datoriile clientilor fata de furnizor.
- Recrutarea si selectarea cadrelor.

COMPETENȚE ADIȚIONALE:

Utilizator PC: MS Office (Excel, Word, Power Point), Auto Cad , Internet Explorer.

Stagiere practica: 2008 - operator „RaiTrans” S.R.L ;

2009- S.A „JLC” –practica tehnologică;

2010 - S.A „JLC” – practica manageriala economica.

Realizări: 2010- Diploma de participare pentru merite academice și activitate extracurriculară(Burse de merit 2010,Centrul de Informații Universitare).

Permis de conducere: Categoriile: A;B;C;H

LIMBI STRAINE:

Limba Română - limba maternă ;

Limba rusă - avansat.

TRASATURI DE PERSONALITATE:

Persoana sociabila dinamica si flexibila cu un nivel inalt al responsabilitatii, creativ,si cu capacitatea de a se adapta pentru lucru in echipă, operativ, punctual cu spirit organizatoric .

Hobby: Sportul, inovatiile tehnice,psihologia relatiilor interumane

.