



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

# **Территориальный менеджер,Супервайзер торговых представителей,Супервайзер мерчендайзеров**

⌚ 52 ani  
♂ Masculin  
⌚ Chișinău  
✉ 20 000 MDL

## **Preferințe**

- Full-time

## **Limbi**

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent

## **Permis de conducere**

Categoria: B

## **Despre mine**

Спорт плаванье,отменная работоспособность,дух победителя,отличная коммуникация,стрессустойчивость,прекрасно ориентируюсь в крупных городах и районных центрах,отлично вожу автомобиль кат. В

Мерчендайзинг, работа с текущей базой клиентов Контроль работы промоутеров Проведение промо акций Современная розница Аналитика продаж Локальные сети Пользователь ПК Гибкость Работа с дебиторской задолженностью HoReCa Мерчандайзинг Умение работать в команде Ведение переговоров Управление персоналом Проведение презентаций Заключение договоров Развитие продаж Подбор персонала Водительское удостоверение категории В Грамотная речь Организаторские навыки

## **Experiența profesională**

### **Территориальный менеджер по продажам ·**

Тоникс ООО Россия Тюменская область,  
[www.tonics.ru](http://www.tonics.ru) · СУРГУТ

*Iunie 2015 - Decembrie 2016 · 1 an 6 luni*

Направление компании. Дистрибуция продуктов питания (кофе, чай,шоколад, снеки,консервация, крупы, круасаны и тд)

С июня 2015 года принят на работу в качестве менеджера по продажам по Общему Прайсу на территорию Когалым,Ноябрьск,Муравленко,Губкинский,Тарко-Сале.Достижения создание команды из трех ТА,увеличение АКБ на данной территории,проведение акций и увеличения продаж на 15%. В феврале 2016 года переведен в офис г.Сургут и назначен Руководителем Отдела Общего Прайса. охват территории г.Сургут, Нефтеюганск,Пойковский,Пыть-Ях,Ханты-Мансийск,Урай,Советский,Нягань,Когалым,Ноябрьск,Муравленко,Губкинский,Тарко-Сале.

В августе 2016 года добавили территорию Новый Уренгой.  
Обязанности.

Знание территории, Контроль ДЗ, Отбор, обучение и ввод на позицию персонала, проведение акций проводимых дистрибутором, полевые тренировки с ТА, постановка задач ТА и контроль их выполнения.

**Коммерческий директор · DAR Premium · Chișinău**

*Mai 2011 - Ianuarie 2015 · 3 ani 9 luni*

Организация работы предприятия, координация работы предприятия, проведение переговоров с поставщиками и клиентами, контроль ДЗ, планирование заказов, отбор персонала.

Старт Ап запуск дистрибутерской компании с нуля. Продажа цитрусовой продукции на территории р. Молдова.

За первый год активной работы доля рынка составила 16%.

**Территориальный менеджер · Grivenco COM, Смак ФУД · Одесса**

*Ianuarie 2009 - Aprilie 2011 · 2 ani 4 luni*

Принят на работу в январе 2009 на должность территориального менеджера.

Охват территории Кишинева 100 ТТ уличная торговля хлебобулочными изделиями и напитками.

Подбор и обучение персонала продавцов в розничных ТТ. Переговоры с поставщиками оформление административных документов.

В 2010 в г. Одесса на базе Кишиневской торговой сети было открыто 30 ТТ за три месяца работы.

**Супервайзер торговых представителей · Kraft Foods Moldova · Chișinău**

*August 2002 - Decembrie 2008 · 6 ani 4 luni*

Направление компании. Дистрибуция продуктов питания (кофе, шоколад, снеки) Начало работы в компании в 2002 году г. Кишинев Торговым представителем по традиционной рознице. Обязанности - открытие новых торговых точек (заключение договоров) - расширение ассортимента в торговых точках и доведения их до визуального присутствия согласно стандартам МЕРЧИНДАЙЗИНГА компании. - ввод новых позиций в торговые точки - проведение акций - установка оборудования, мерчиндайзинг - контроль дебиторской задолженности - своевременная отчетность и администрирование. Достижения За первый год нашей командой был вынесен с рынка конкурент шоколад Торговой марки Свиточ за счет

установки спец оборудования. В 2004 руководством компании был переведен на должность Супервайзера с переездом в г. Бельцы. Где получил в подчинение торговую команду в количестве семи человек и 550 торговых точек в покрытии. Обязанности -отбор, обучение и ввод на позицию персонала -постановка задач и контроль их выполнения -проведение полевых тренировок -мотивация персонала - отчетность руководству компании о проделанной работе -проведение акций -контроль дебиторской задолженности Достижения Ввод двух автодиллеров на выделенной территории в течении первых пяти месяцев и увеличение покрытия торговых точек до 950. Успешное проведение акций как в торговых точках так и на улицах города. Что привлекло увеличению продаж на 60-70%

### **Оператор-кассир АЗС · ЛУКОЙЛ-МОЛОДОВА ·**

*Chișinău*

*Mai 1997 - Iulie 2002 · 5 ani 3 luni*

Заправка автотранспорта,продажа ГСМ,администрирование.

### **Studii: Superioare**

#### **1996 Кишиневский государственный гуманитарно-технический институт.**

*Absolvit în: 1996*

Facultatea: Менеджмент организации

Specialitatea: Менеджер

#### **ПТУ 1 им.Федъко Кишинев**

*Absolvit în: 1991*

Facultatea: слесарь сборщик РЭАП

Specialitatea: слесарь сборщик

### **Cursuri, training-uri**

#### **Преодоление возражений.**

*Absolvit în 2006*

Organizator: Kraft Foods Moldova

#### **Навыки Супервайзера 2 часть**

*Absolvit în 2005*

Organizator: Kraft Foods Moldova

#### **Навыки Супервайзера 1 часть**

*Absolvit în 2005*

Organizator: Kraft Foods Moldova

#### **МЕРЧИНДАЙЗИНГ**

*Absolvit în 2004*

Organizer: Kraft Foods Moldova

**10 шагов торгового визита.**

*Absolvit în 2002*

Organizer: Kraft Foods Moldova