RABOTA MD

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

52 ani
Masculin
Chișinău
**20 000 MDL**

## Preferințe

- Full-time

## Limbi

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

## Permis de conducere

Categoria: B

# Территориальный менеджер,Супервайзер торговых представителей,Супервайзер мерчендайзеров

## Despre mine

Спорт плаванье,отменная работоспособность,дух победителя,отличная коммуникация,стрессустойчивость,прекрасно оринтируюсь 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 · 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,Губкинсикй,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-Мансыйск ,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 дистрибьютором,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 заказав,отбор персонала.

Старт Ап запуск дистрибютерской 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 менжера.

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-МОЛДОВА · 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.Федько 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*

Organizator: Kraft Foods Moldova

**10 шагов торгового визита.**
*Absolvit în 2002*
Organizator: Kraft Foods Moldova