



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

General Manager / CEO

Despre mine

Profesionist, top manager, cu experiență de peste 20 ani în Moldova, Romania și Rusia în varii industrii și direcții de activitate specializat în administrare afaceri, business development, project management, vânzări, marketing și altele. Cu performanțe reușite, inclusiv în condiții de multitask, loial, dedicat, discret, cinstit și muncitor. .

Experiența profesională

Co-Proprietar, Co-Fondator grup de companii · EMRA Corp · Chișinău

Octombrie 2011 - Prezent · 14 ani

Grup de companii cu activități în varii domenii (www.meldava.com). Companii cu specializare în outsourcing de servicii contabilitate complexă, servicii cadre si servicii juridice (www.oficii.com), Specializare în comercializare utilaj vending (www.vendteh.com) și rețea proprie vending de vânzare apă filtrată și purificată (www.aquameldava.com). Vânzare și deservire scootere și motociclete electrice (www.mascmoto.com).

Director · Complex Hotelier COSMOS · Chișinău

Octombrie 2012 - Octombrie 2018 · 6 ani 1 lună

Administrarea tuturor activităților Complexului Hotelier COSMOS 3 stele, responsabilitatea fata de acționar, managementul departamentelor Comercial, Tehnic, Recepție, Amplasare, Deservire, Contabilitate si Resurse Umane, management strategic si operațional. Supervizarea si controlul activității întreprinderii (54 angajați). Am implementat proiectul de Hostel în cadrul hotelului de 3 stele, am inventat și implementat proiectul de atrage a investitorilor în regim de aparthotel, split ownership (www.investapart.com) .

Director General · Compania de Paza particulara "ARGUS-S" srl · Chișinău

August 2010 - Aprilie 2012 · 1 an 9 luni

Administrarea companiei, responsabilitatea fata de actionar, managementul departamentelor Comercial, Tehnic, Securitate, Contabilitate si Resurse Umane, management strategic si

👤 48 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 40 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Fluent
- **Franceză** · Comunicare

Permis de conducere

Categoria: B

operational. Supervizarea si controlul activitatii intreprinderii (514 angajati) Am dezvoltat o companie de pază și protecție de la nivel de criză operațională, până la unicul operator de pază cu acoperire națională. Cel mai mare Centru Privat de Monitorizare camere video – 2700 unități și o companie construită pe principiu de pază inteligentă digitală cu 27 echipaje operative în toată Moldova. Cu acțiuni speciale de marketing, cum ar fi standul de tip "Digital Lara Croft" la expoziția specializată Exhibition "Moldova Security 2011", recunoscut stand-ul anului.

Director Comercial · ICS "Petrom Moldova" SA · Chișinău

Iulie 2008 - Iulie 2010 · 2 ani 1 lună

Standardul de obligațiuni administrative Director Comercial business petrolier, managementul activitatilor de Vanzari, Retail, Logistica, Achizitii si Marketing, training personal vânzări, urmărirea activității concurenței, poziționarea branduri, coordonarea activitatii statiilor PECO (112 statii si 1096 angajati), planificare financiara, planificarea dezvoltării afacerii, conducerea echipei comerciale, supravegherea subdiviziunilor departamentului (1 096 persoane), asistare constructie si lansare Terminal Petrolier (15 600 m3 – circa 12 000 tone capacitate de pastrare). Adaptare activitati si procese/proceduri la standardele OMV. Implementarea reușită a conceptului de outsourcing gestiune a stațiilor PECO numit "Full Agency"

Director Comercial · «Olmosdon Plus» srl si «Autoimperial» srl · Chișinău

Ianuarie 2008 - Iulie 2008 · 6 luni

Standardul de obligațiuni administrative Director Comercial business Auto, training personal vânzări, urmărirea activității concurenței, poziționarea branduri, coordonarea Service Centrelor Autorizate, planificare financiara, planificarea dezvoltării afacerii, conducerea echipei de vânzări, supravegherea subdiviziunilor departamentului (41 persoane – vânzări, service auto) Relansare Subaru in Moldova și repoziționare Peugeot conform strategiei PSA

Project Manager - Country Manager Romania · «CIRASICO» srl

Septembrie 2007 - Ianuarie 2008 · 5 luni

Responsabilitatea de realizarea proiectelor (construcții) de la etapa proiectarii pina la etapa dării in exploatare, contactari, contractari si permisiuni de la organele de stat si de resort, controlul si supervizarea ciclului complet de lucrări la obiectele subordonate, responsabilitate de început afacere si realizare afacere Romania, responsabilitate supervizare proiecte curente si proiecte noi Romania, management complet (personal, finanțe, marketing si administrare) al companiei romane – reprezentanta Cirasico (in pozitie de GM Romania)

Director Comercial · SA "Calarasi Divin" IM · Chişinău

Noiembrie 2006 - Iunie 2007 · 8 luni

Urmărire concurența, Training personal, Planificare activități branduri, urmărirea activității concurenței, planificare financiară, planificare de dezvoltare afacere, conducere echipă și personal comercial, Supraveghere lucru toate subdiviziunile Departamentului (Logistica, Vânzări, Marketing), Elaborarea și implementarea sistemelor de planificare și raportare. (supervizare directă a Departamentului Comercial – 32 persoane, supervizare indirectă a departamentului de producere – 12 persoane. Implementare politică de marketing și promovare, modificare ambalaj (butelii și etichetare) conform standardelor actuale, trecerea la livrări prin distribuitori locali și primele exporturi.

Consultanta privata in domeniul administrării afacerii, Departamentul vânzări și marketing · Private Consultancy

Septembrie 2005 - Noiembrie 2006 · 1 an 3 luni

Consultanță privată a companiilor în domeniul administrării afacerii, organizării proceselor de vânzare și distribuție, Departamentele și Direcțiile de marketing, administrării Departamentului Comercial, a planificării, lucrului cu personalul, principiilor de restructurare a întreprinderilor și a proceselor interne, elaborării și implementării sistemului de planificare și raportare, Principii de selecție a personalului, principii și metode de salarizare și bonusare a personalului Consultanța companiilor Purcari-Bostavan și Chateau Vartely. Organizarea participării la expoziția internațională de vinuri București pentru Purcari și Bostavan. Lansarea brandului O inimă, O viață, O iubire pentru crama din Ceptura.

Director Vânzări · SA "Acorex Wine Holding" · Chişinău

Iunie 2004 - Septembrie 2005 · 1 an 4 luni

Urmărire concurența, Training personal vânzări, Planificare activități branduri, urmărire activități concurenți în piață, Planificare financiară, Planificare de dezvoltare afacere, Conducere echipă și personal vânzări, Supraveghere lucru toate subdiviziunile Departamentului Urmărire și dezvoltare lucru clienți VIP și Key Accounts, Supervizare proces Vânzări Departament Vânzări Chișinău și Departament Vânzări Sankt Petersburg (management Departament Vânzări Chișinău – 7 persoane, Departament Comercial Moscova – 21 persoane, departament Comercial Sankt Petersburg – 5 persoane). Participarea la expoziția specializată în Moldova și expoziția internațională PRODEXPO 2005 în Moscova. Optimizare SKU, introducerea noutății – vin fără alcool Muscat Salfetca, inclusiv pentru posibilitate promovare în condiții de limitare publicitate produse alcoolice

**Director General, Departament Auto Renault ·
SA "DAAC Hermes" · Chișinău**

August 2002 - Iunie 2004 · 1 an 11 luni

Studii de Marketing, Planificare Marketing, Urmărire concurență, Training personal vânzări, Planificare activități branduri, urmărire activități concurenți în piață, Poziționare branduri, Activitate de conducere Service Centru Autorizat, Planificare financiară, Planificare de dezvoltare afacere, Operațiuni bancare și de creditare, Operațiuni contabile, Conducere echipă și personal vânzări, Supraveghere lucru toate subdiviziunile Departamentului. (Administrare activități 73 persoane – vânzări, contabilitate, service auto). Lansare Renault Megane 2, evenimente non-standard de lansare modele noi prezentarea Megane-Laguna-Vel Satis. Responsabilitatea de negocieri cu producătorul și implementarea proiectului de construcție a primului centru unificat Renault-Dacia-Nissan din Europa.

**Brand Executive, HoReCa Representative ·
British American Tobacco Moldova · Chișinău**

Iunie 2001 - August 2002 · 1 an 3 luni

Brand Planning, Urmărirea branduri BAT în teritoriu, Elaborare strategii și Brand Poziționare, Elaborare și implementare activități promotionale, Comanda și supraveghere materiale POS și mercantizare, studii concurență, elaborare produse noi Urmărire produse în canale HoReCa, urmărire activități concurență în canal HoReCa, planificare, efectuare și raportare efecte promovii în canalul HoReCa (supervising indirect sales representatives BAT – 14 persoane). Relansare brand KENT, studii și modificare design Lucky Strike, lansare produs de nișă Lucky Strike Ultra și lansare produs local de low price level HILTON.

**Manager Procurari · Ambasada SUA în Republica
Moldova · Chișinău**

Martie 2000 - Martie 2001 · 12 luni

Urmărirea și efectuarea plăților la utilitar și non-utilitar, studii de piață procurări, procurări de tot sortimentul necesar funcționare Ambasada SUA, control de necesar materiale, planificarea curentă și de perspective de fonduri, planificare și urmărire stoc etc.

**Sales Representative · "Unilever" SA, în Republica
Moldova · Chișinău**

Iunie 1999 - Martie 2000 · 9 luni

Studii de Marketing în piață, planificări marketing, consultanță distribuitori, supraveghere și suportul necesar distribuitori, promovii, vânzări directe, studii și urmărire concurență, elaborare programe promovii, planificare și urmărire vânzări (supervising indirect pentru sales force supervisor – 23 persoane). Promovare produse în regim de trade marketing,

lansare produse noi (Impulse Deo, Lipton Ice Tea)

**Manager Dezvoltare si Proiecte · SA "DAAC
Hermes" · Chişinău**

August 1998 - Iunie 1999 · 11 luni

Responsabil pentru implementarea proiectelor de distribuție pe teritoriul Republicii Moldova pentru companiile "FORD"; "RENAULT"; "FIAT"; "HONDA" si "KIA". Proiectul de baza fiind distribuția exclusivă "RENAULT". Procesul integral de negociere cu proucătorul RENAULT de la găsiere persoană de contact și până la semnarea contractului de dealer oficial.

Studii: Superioare

Academia Studii Economice, Chişinău

Absolvit în: 2008

Facultatea: MBA (Masterat in Administarea Afacerii)

Specialitatea: Administrarea Afacerii

Academia Studii Economice, Chişinău

Absolvit în: 1998

Facultatea: marketing

Specialitatea: marketing