



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

Director Comercial

Despre mine

Un profesionist comercial ambițios și orientat spre rezultate, cu mai mult de 7 ani de experiență în comerțul B2B internațional. Am condus înființarea ZERNOFF Ethanol pe piața turcă în 2018 și mi-am creat o prezență puternică pe piață, utilizându-mi abilitățile în colaborare, strategie și luarea deciziilor bazate pe date. În 2023 am fost ales la rolul de director comercial cu Green Energy Chemicals, unde am înființat și condus departamentul comercial pe piața turcă, fiind responsabil de activitățile în vânzări și marketing. Acum doresc să-mi folosesc abilitățile și cunoștințele în organizare și leadership pentru a continua să ocup un rol de conducător în Republica Moldova.

Domeniile mele de expertiză includ, dar nu se limitează la:

- Comerț internațional
- Cercetare de piață
- Optimizarea vânzărilor
- Achiziții
- Dezvoltare afaceri
- Raportare
- Previziuni / Bugetare

Experiența profesională

Director Comercial · Green Energy Chemicals · Istanbul

Septembrie 2023 - Mai 2025 · 1 an 8 luni

Dezvoltarea strategiilor de vânzări și marketing pentru produsele GEC, care să fie în conformitate cu obiectivele de afaceri ale organizației. Dezvoltarea și optimizarea strategiei logistice care include depozitarea și transportul produselor. Stabilirea și gestionarea echipei puternice de vânzări și marketing și îndrumarea ei pentru a atinge obiective ambițioase prin implementarea strategiilor dezvoltate. Coordonarea activităților de producție cu directorul uzinei pentru a asigura îndeplinirea standardelor și cerințelor pieței. Participarea la expoziții de alimente, băuturi și cosmetice. Elaborarea bugetului anual și previziuni de piață pentru toate produsele organizației.

- Studiarea piețelor interne de alcool extra neutru (ENA), DDGS și dioxid de carbon (CO₂) prin primirea de informații privilegiate de la concurență, întâlniri cu potențiali clienți și analizarea datelor vamale.

- Dezvoltarea strategiilor de vânzări și marketing pentru ENA, DDGS, CO₂, fracție ester-aldehidă și ulei de fusel.

👤 32 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

TOP Competențe

- **Strategii de Creștere** · 5 ani
- **Studii de Piață** · 5 ani
- **Studii de Fezabilitate** · 5 ani
- **Operațiuni Logistice** · 5 ani
- **Vânzări Internaționale** · 5 ani
- **Managementul Echipei** · 1 an

Preferințe

- Full-time
- Flexibil
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)

Limbi

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

Competențe

- SAP Sales and Distribution
- Sales Reports
- Dezvoltarea Afacerii
- Management de Proiect
- Managementul Echipei
- Analiza Cauzei Rădăcină

Permis de conducere

Categoria: B

- Dezvoltarea strategiei de integrare prospectivă pentru ENA.
- Dezvoltarea structurii departamentului de vânzări și marketing, definirea rolurilor și responsabilităților subordonaților.
- Elaborarea politicilor și procedurilor de vânzări în conformitate cu etica și codul de conduită.
- Crearea bazei de date cu clienți pentru toate produsele organizației.
- Dezvoltarea mărcilor comerciale pentru produsele GEC care creează interes clienților țintă.
- Elaborarea fișelor tehnice pentru produsele GEC.
- Pregătirea documentelor legale pentru produse în colaborare cu consilierul juridic, brokerul vamal și directorul de calitate.

Competențe: Managementul Echipei, Strategii de Marketing, Strategie de Vânzări, Sales Reports, SAP Sales and Distribution

Reprezentant comercial - Istanbul/Turcia · ZERNOFF Ethanol · Chișinău

Aprilie 2018 - August 2023 · 5 ani 5 luni

Pregătirea și coordonarea planului lunar de vânzări cu oficiul central. Planificarea, coordonarea și monitorizarea operațiunilor logistice, cum ar fi stocurile, transporturile și procesele lanțului de aprovizionare. Desfășurarea negocierilor comerciale cu potențialii clienți. Pregătirea și negocierea termenilor și condițiilor contractuale. Controlul circulației produselor și al creanțelor conform acordurilor. Dezvoltarea, gestionarea și întreținerea bazei de date cu clienți turci. Menținerea la curent cu legislația și cele mai recente știri care pot afecta operațiunile.

- Am analizat punctele forte și punctele slabe ale jucătorilor cheie pentru a identifica oportunitățile și a ne pregăti pentru potențialele amenințări la penetrarea pieței turcești;
- Am mărit baza de date de clienți turci de la 3 la 22 de clienți activi și fideli;
- Am crescut notorietatea și loialitatea față de brand pe piața turcă;
- Am menținut cel mai ridicat preț de vânzare lunar (inclusiv în extrasezon) pe piața turcă timp de 3 ani consecutivi, conform bazei de date vamale.

Competențe: Strategii de Creștere, Studii de Piață, Studii de Fezabilitate, Operațiuni Logistice, Vânzări Internaționale

Manager proiecte IT · SAN Tourism Software Group · Antalya

Ianuarie 2017 - Aprilie 2018 · 1 an 4 luni

Colaborarea cu dezvoltatorii pentru a asigura dezvoltarea, livrarea, implementarea, operarea și asistența eficace și eficientă a produselor IT B2B și B2C. Colaborarea cu echipa de vânzări pentru a îndeplini și depăși așteptările clienților și obiectivele de cota de piață pentru clienții alocați.

- Am contribuit la finalizarea eficientă și la timp a proiectului www.pobeda.aero prin pregătirea cronologiei și a documentației proiectului în mai multe limbi. Am gestionat conținutul online al proiectului în trei limbi, am coordonat sarcinile UI/UX cu

designerii web și am supravegheat testările utilizatorilor pentru a asigura livrarea fără erori a proiectului.

Competențe: Kanban, Lean Project Management, Experiența Utilizatorului, Python, Management de Proiect, Lucrul în Echipă

Domeniul dorit

- Management

Studii: Superioare

ANTALYA BILIM UNIVERSITESI

Absolvit în: 2017

Facultatea: Business Administration, Economics and Law

Specialitatea: Business Administration