



36 лет
 Мужской
 Кишинев
 40 000 MDL

ТОП Навыки

- Стратегическое планирование · 4 года
- Аналитические способности · 4 года
- Навыки наставничества · 4 года
- Мотивация команды · 4 года
- Управление продажами · 4 года
- Планирование · 1 год

Пожелания

- Полный день

Языки

- Румынский · Базовый
- Русский · Свободно владею
- Украинский · Свободно владею
- Английский · Базовый

Водительское удостоверение

Категория: А, В, С
 С личным авто

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Руководитель отдела продаж

Обо мне

Я позитивный, активный и целеустремленный человек, по этому мне нравится заводить новые знакомства, налаживать процессы, выстраивать системные структуры. Обладаю аналитическим составом ума, что позволяет мне анализировать ситуацию и находить не стандартные решения.

Ищу возможность реализации в торговле, так как это то, что приносит удовольствие)

За время профессиональной деятельности приобрел опыт в продажах B2B и B2C сегментах рынка, больше близкое направление B2B.

Почему именно я?

- Я обладаю большим опытом, и желанием приносить пользу. Используя свой опыт, я точно смогу усилить Вашу команду, и добиться отличных результатов!

Готов пройти первичное собеседование по Skype.

Обучился приемам эмоциональных продаж, качественно считывать потребности клиента и презентовать товар/услуги так, чтобы клиент чувствовал заботу о нем, его интересах, и становился постоянным клиентом.

Опыт работы

Руководитель отдела продаж в центральном регионе · ООО "Антей Сан" · Киев

Август 2018 - Ноябрь 2022 · 4 года 4 месяца

Руководство отделом продаж в центральном регионе Украины (Киев, Черкассы, Чернигов, Винница, Житомир, Умань).

-Расширение отдела до 80 сотрудников;

-Построение стратегии достижение плановых целей компании, внедрение и контроль выполнения;

-Коммуникации с руководством гипермаркетов Эпицентр, Новая Линия, Олди по вопросам увеличения представленности товара компании и увеличение продаж путем запуска совместных акций, презентации в "теплых" местах отдела.

-Анализ показателей отдела, разработка стратегий

выполнения плановых показателей;

-Контроль работы команды региональных представителей;

-Командировки сбор обратной связи и потребностей от партнеров и торговой команды отдела.

-Обеспечение выполнения плановых показателей;

Навыки: Стратегическое планирование, Аналитические способности, Навыки наставничества, Мотивация команды, Управление продажами

Менеджер оптовых продаж · ООО "Антей Сан" · Киев

Июль 2017 - Август 2018 · 1 год 2 месяца

- Оптовые продажи сантехники.

- Ведение оптовых клиентов компании в г. Киев;

- Поиск новых клиентов;

- Посещение клиентов, налаживание долгосрочных отношений, презентация товара компании;

- Контроль дебиторской задолженности;

- Анализ активности конкурентов;

- Участие в разработке маркетинговой активности, акционных предложений;

- Выполнение планов продаж и возврате денежных средств.

Навыки: Планирование, Переговоры и убеждение

Региональный менеджер · ООО "Антей Сан"

Май 2014 - Июнь 2017 · 3 года 2 месяца

- Организация работы отдела продаж в рамках региона (Киев, Черкассы, Чернигов).

- Ведение сетей строительных гипермаркетов "Эпицентр, Новая Линия.

- Подбор, продавцов, их обучение, размещение на территории отделов партнеров компании.

- Налаживание и поддержание долгосрочных качественных бизнес связей с партнерами;

- Проведение обучений по товарам компании для сотрудников магазинов;

- Аналитика продаж, товарного запаса, заказов, подача рекомендаций по заказам партнерам и обеспечение получения этих заказов путем переговоров.

- Достижение выполнения плановых показателей отдела.

Региональный менеджер · ООО Антей Сан

Сентябрь 2011 - Апрель 2014 · 2 года 8 месяцев

- Организация работы отдела продаж в рамках региона (Одесса и область).

- Ведение сетей строительных гипермаркетов "Эпицентр, Новая Линия, Оби.

- Подбор, продавцов, их обучение, размещение на

территории отделов партнеров компании.

- Налаживание и поддержание долгосрочных качественных бизнес связей с партнерами;

- Проведение обучений по товарам компании для сотрудников магазинов;

- Аналитика продаж, товарного запаса, заказов, подача рекомендаций по заказам партнерам и обеспечение получения этих заказов путем переговоров.

- Достижение выполнения плановых показателей отдела.

Представитель поставщика · ООО "Антей Сан"

Октябрь 2010 - Август 2011 · 11 месяцев

Представление интересов компании на территории партнеров (Торговый Центр "Новая Линия").

Налаживание коммуникаций с руководством отдела/гипермаркета, обучения персонала отдела продажам товаров компании, личные продажи, отчетность перед руководством.

Продавец консультант · ООО "Эпицентр К" ·

Одесса

Июль 2008 - Октябрь 2009 · 1 год 4 месяца

Продажа товаров отдела "Сантехника", консультирование покупателей, выкладка товара, участие в инвентаризациях. Несколько раз проходил внутренние курсы повышения квалификации.

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

НОУ "Московский институт предпринимательства и права"

Год окончания: 2010

Факультет: Юридический

Специальность: Юриспруденция

Курсы, тренинги

Продажи с удовольствием

Год окончания 2014

Организатор: Вера Лихачева

Тренинг "эффективных продаж"

Год окончания 2017

