



👤 34 года  
♂ Мужской  
📍 Кишинев  
💰 30 000 MDL  
📷 in

## ТОП Навыки

- **Обучение персонала** · 11 лет
- **Поиск клиентов** · 9 лет
- **B2b** · 7 лет
- **Работа в Команде** · 7 лет
- **Оптимизация отдела продаж** · 6 лет
- **Высшее Руководство** · 3 года

## Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

## Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Средний

## Водительское удостоверение

Категория: B  
С личным авто

**Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.lucru.md/ro/preturi/cv>**

# Директор по продажам, Руководитель отдела продаж

## Обо мне

Построение отдела продаж с нуля  
Управление командой: найм, адаптация, мотивация  
B2B / B2G продажи  
Стратегическое планирование и анализ рынка  
Проведение тренингов по продажам, дисциплине и soft skills  
Работа с CRM: amoCRM, Bitrix  
Цифровой маркетинг и написание промптов для ИИ  
Публичные выступления, ведение переговоров  
Владение: русским, румынским, украинским (свободно), английским (средне)  
Бывший профессиональный спортсмен (соревновательный уровень)  
Опыт проведения спортивных семинаров и обучающих мероприятий  
Проведение тренингов и семинаров по продажам, дисциплине и личной эффективности  
Навыки работы с группами, постановки целей и контроля результата

## Опыт работы

**Директор по продажам ( проект по запуску ) · Standart Byte · Кишинев**

*Август 2025 - Декабрь 2025 · 4 месяца*

Разработка стратегии продаж  
Внедрение CRM (Bitrix24)  
Личное участие в поиске и привлечении первых клиентов  
Проведение переговоров и стратегических встреч с партнёрами и клиентами  
Создание чек-листов для разработки сайта IntuCASA и редактирования корпоративного сайта gestalt.md  
Анализ рынка и конкурентной среды по сегментам «Окна» и

«Солнечные панели»

Разработка и внедрение маркетинговой стратегии для каждого направления

Полный цикл создания двух отделов продаж: подбор, обучение и систематизация работы команды

Запуск с нуля двух брендов: Gestal (окна ПВХ и алюминий) и IntuCASA (солнечные панели)

Навыки: Высшее Руководство, Руководство отделом, Клиентская Аналитика

### **Директор по продажам (проект) · City Grup · Кишинев**

*Февраль 2025 - Июль 2025 · 5 месяцев*

- работа с дисциплиной и мотивацией
- перманентное обучение и повышения навыков продаж у сотрудников
- написание учебного материала для начинающих
- активная работа с маркетингом
- разработка стратегии продаж

Навыки: Управление отдела продаж, Управление Командой, Высшее Руководство, Переговоры с ключевыми клиентами, Участие в съемках, Обучение персонала, Проведение тренингов

### **Head Manager B2B · Crafti Business SRL · Кишинев**

*Апрель 2023 - Февраль 2025 · 1 год 11 месяцев*

- Поиск клиентов
- Проведение деловых встреч и переговоров
- Анализ рынка
- Презентации продукта
- Составление отчетов
- Контроль платежей
- Контроль работы отдела продаж

Навыки: Разработка формата единого КП, Разработка УТП, Запуск проекта с 0, Обучение персонала, Поиск клиентов, Составление отчетов, Контроль платежей, B2b

### **Head Manager · Funny Pig · Кишинев**

*Май 2022 - Апрель 2023 · 12 месяцев*

- разработка КП и УТП
- переговоры и заключение контрактов
- работа с дебиторской задолженностью

Навыки: Работа с ключевыми клиентами, Анализ рынка, Презентация продукта, Активный поиск клиентов

### **Regional teamsport manager B2B (B2G) · «PUMA**

## **WSA» · Кишинев**

*Май 2020 - Май 2022 · 2 года 1 месяц*

- Поиск клиентов
- Проведение деловых встреч и переговоров
- Анализ рынка
- Сравнительный анализ конкурентов
- Презентации продукта
- Проведение тренингов
- Организация и контроль за выполнением сотрудников должностных обязанностей
- Составление и проверка отчетов
- Контроль платежей

Навыки: Поиск клиентов, Проведение деловых встреч и переговоров

## **Руководитель департамента стандартизации контроля и качества, Супервайзер call center · «CASH&GO» · Кишинев**

*Февраль 2018 - Май 2021 · 3 года 3 месяца*

- Проведение тренингов по обучению персонала в работе со скриптом и программ CRM
- Ведение учета успеваемости сотрудников
- Сравнительный анализ успеваемости сотрудников
- Формирование недельных и месячных отчетов

Навыки: Высшее Руководство, Управление отдела продаж, Контроль качества, Обучение Продажам, Обучение персонала

## **Менеджер по работе с клиентами · Dyninno · Кишинев**

*Октябрь 2016 - Ноябрь 2017 · 1 год 2 месяца*

- верификация клиентов
- определение платежного потенциала
- выдача денежных средств (онлайн)
- презентация продукта
- работа с возражениями

Навыки: Оценка Потребностей Пациента, Определение Потенциальных Клиентов, Работа в crm, Работа в Команде

## **Инженер - проектировщик, менеджер по продажам B2B (B2C, B2G) · LED Market · Кишинев**

*Сентябрь 2010 - Сентябрь 2016 · 6 лет 1 месяц*

- Проектирование светодиодного освещения
- Анализ продаж
- Составление планов продаж

- Техническое обучение персонала
- Контроль и мониторинг качества товара
- Оптимизация работы технического отдела
- Презентация продукта компании потенциальным клиентам

Навыки: Работа в Команде, B2B, Поиск клиентов,  
Оптимизация отдела продаж, Обучение персонала

## **Желаемые отрасли**

- Топ-менеджмент
- Управление персоналом

## **Образование: Высшее**

**Государственный Педагогический Университет  
«И.Крянгэ».**

*Год окончания: 2023*

Факультет: Отделение Психопедагогика

Специальность: Психопедагогика

### **УТМ**

*Год окончания: 2013*

Факультет: факультет радио-телекоммуникаций, кафедра  
системы оптоэлектроники

Специальность: Инженерия и менеджмент