



👤 43 года
♂ Мужской
📍 Кишинев
💰 20 000 MDL

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

Руководитель отдела продаж, Директор по продажам, Директор по развитию, Супервайзер

ТОП Навыки

- **Контроль и выполнение** · 13 лет
- **Управление Продажами** · 12 лет
- **Управление Командой** · 12 лет
- **Управление складом** · 5 лет
- **Управление логистикой** · 5 лет
- **Открытие магазинов с нуля** · 2 года

Пожелания

- Полный день
- Свободный график
- Частичная занятость
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо

Языки

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

Водительское удостоверение

Обо мне

Лидерство, коммуникабельность, позитивное мышление, ориентация на результат, работа в команде, ответственность, лояльность, высокая работоспособность, стрессоустойчивость. Умение руководить коллективом, оценивать его работу, ставить задачи и контролировать выполнение.

1С: Торговля Руководство коллективом Работа в команде Управление командой Управленческие навыки Управление продажами Активные продажи Управление персоналом Планирование продаж Подбор персонала работа с текущей базой клиентов Аналитика продаж Ориентация на результат Водительское удостоверение категории В Холодные продажи вовлечённость

Опыт работы

Руководитель отдела продаж · S.R.L. TECHNO CLEAN UP · Кишинев

Октябрь 2024 - Настоящее время · 1 год 3 месяца

Коммуникация с ключевыми клиентами, Участие в презентациях и ведение сделки до конца. Развитие нового направления в продажах. Ведение документации. Ведение CRM. Работа на результат. Контроль выполнения планов. Разработка планов, бюджета, акций. Контроль снижения дебиторской задолженности. Расчёт и планирование системы KPI. Отчётность перед руководством компании. Работа с крупными сетями по категории NONFOOD, а именно выстраивание целей, контроль и мониторинг спецификаций, сверка стоков и др.

Навыки: Развитие направления Бизнеса

Директор по продажам · S.R.L. SANINTRADE · Кишинев

Январь 2024 - Сентябрь 2024 · 9 месяцев

Создание стратегии управления командой. Составление плана развития компании. Анализ рынка, конкурентов, исследование и анализ маркетинговых данных. Контроль выполнения планов. Подбор команды менеджеров в отдел продаж, составление инструкций и систем мотивации, обучение персонала, постановка задач и контроль выполнения, а так же оценка, насколько эффективно работают сотрудники.

Навыки: Управление Продажами, Управление Командой, Контроль и выполнение

Директор филиала. Директор по развитию · ООО ПКП АМГРУПП · Воронеж, Российская Федерация

Март 2017 - Декабрь 2023 · 6 лет 10 месяцев

- Контроль выполнения планов продаж.
- Выполнение ключевых задач по развитию и мониторинг доли рынка.
- Территориальное развитие продаж.

Навыки: Контроль и выполнение, Управление Продажами, Управление Командой

Директор по развитию · Компания "Tarol DD" SRL · Кишинев

Октябрь 2014 - Февраль 2017 · 2 года 5 месяцев

- Открытие магазинов с нуля, подбор персонала и курирование дальнейшей деятельности сети магазинов. Получение разрешительной документации в соответствующих органах. Работа со службой безопасности. Контроль за установкой рабочего оборудования и поставкой необходимого товара на полки. Запуск магазинов.

- Ранее занимаемая должность в данной компании была
- Супервайзер группы продаж розничной и сетевой торговли.

Должностными обязанностями являлись: коррекция действий и контроль группы торговых представителей, снижение дебиторской задолженности и выполнение плана продаж.

Навыки: Открытие магазинов с нуля, Управление сетью магазинов

Руководитель коммерческого отдела продаж. · Компания "ZERNOFF" SRL · Кишинев

Март 2009 - Сентябрь 2014 · 5 лет 7 месяцев

Обязанности:

- Контроль сферы деятельности отдела продаж, составление планов продаж, расчёт результатов, постановка целей и задач перед руководителями групп, расчёт транспортной логистики. Контроль складской и транспортной логистики.

- Ранее должность супервайзера. Должностными обязанностями являлись: коррекция действий и контроль группы торговых представителей, снижение дебиторской задолженности и выполнение плана продаж. В последствии был повышен до руководителя коммерческого отдела.

- Ранее в компании занимаемая должность торгового представителя. Выполнение плановых показателей по продажам и дебиторской задолженности. В результате был повышен до супервайзера.

Навыки: Управление складом, Управление логистикой, Контроль и выполнение, Управление Командой, Управление Продажами

Торговый представитель · Компания “Premer-SV” SRL · Кишинев

Март 2008 - Февраль 2009 · 12 месяцев

Выполнение плана по продажам и дебиторской задолженности.

Навыки: Контроль и выполнение

И.О начальника участка. Старший инспектор участка. · Министерство Внутренних Дел Молдовы, Комиссариат полиции сектора Ботаника г. Кишинёв · Кишинев

Июнь 2006 - Март 2008 · 1 год 9 месяцев

Работа инспектора участка

Навыки: Дисциплина, Деловое Общение

Желаемая отрасль

- Топ-менеджмент

Образование: Высшее

Международный Независимый Университет Молдовы (ULIM)

Год окончания: 2005

Факультет: Право

Специальность: Уголовное право и криминалистика