



45 лет
 Мужской
 Кишинев

in

ТОП Навыки

- Продажи · 14 лет
- Работа в Команде · 11 лет
- Управление продажами · 9 лет
- Управление Командой · 9 лет
- - руководство компанией - поиск заказов, заключение договоров - ведение проектов от формирования коммерческого предложения до завершения - увеличение прибыли компании - расширение перечня предлагаемых услуг компании - разработка системы мотивации сотрудников · 6 лет
- Поиск клиентов · 6 лет

Пожелания

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

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

Менеджер по продажам

Обо мне

Умею продавать и управлять продажами, договариваться и добиваться результата, находить заказы, влиять на подчиненных и партнеров. Умею находить выгоду для Компании. Несоблюдение договоренностей расцениваю как преступление. Результаты работы измеряю исключительно прибылью Компании. Ценю время, умею находить общий язык с Клиентами и Поставщиками. Умею адаптироваться к новым условиям.

Опыт работы

Директор · Компас СК · Одесса

Июль 2017 - Январь 2024 · 6 лет 7 месяцев

- руководство компанией
- поиск заказов, заключение договоров
- ведение проектов от формирования коммерческого предложения до завершения
- увеличение прибыли компании
- расширение перечня предлагаемых услуг компании
- разработка системы мотивации сотрудников

Достижения:

- создал компанию
- собрал команду
- обеспечил компанию заказами, себя и сотрудников зарплатой
- построил клиентскую базу из нескольких архитекторов и застройщиков, дающих регулярные заказы
- сформировал парк оборудования и других активов (офисные, складские и производственные помещения)
- создал сайт kompas.in.ua, сайт использовал как рабочий инструмент при проведении переговоров, а также для рекламы компании
- создал ситуацию, при которой каждый сотрудник обеспечен и доволен

Навыки: - руководство компанией - поиск заказов, заключение договоров - ведение проектов от формирования коммерческого предложения до завершения - увеличение

Языки

- **Румынский** · Не знаю
- **Русский** · Родной
- **Украинский** · Свободно владею

Навыки

- Управление Командой
- Активные продажи
- Отчетность
- Контроль
- Управление Продажами
- Управление Проектами
- Управление Запасами
- Продажи

Водительское удостоверение

Категория: В

С личным авто

прибыли компании - расширение перечня предлагаемых услуг компании - разработка системы мотивации сотруд, Продажи, Управление Командой, Работа в Команде, Поиск клиентов, Управление продажами

Руководитель отдела продаж · Facade engineering solution · Одесса

Июнь 2016 - Июль 2017 · 1 год 1 месяц

Полное управление подразделением фасадного строительства:

- создание подразделения, подбор персонала

- формирование базы поставщиков

- поиск заказов на проектирование и строительство фасадов, заключение договоров, ведение проектов, контроль конструкторов и менеджеров проектов.

Достижения:

- создал подразделение проектирования и строительства светопрозрачных фасадов, собрал команду конструкторов и менеджеров, договорился о сотрудничестве с ключевыми поставщиками на выгодных для Компании условиях

- организовал понятную и прозрачную систему мотивации сотрудников Подразделения, при которой все заинтересованы в увеличении прибыли Компании и как следствие увеличение личной прибыли. Абсолютно исключил сознательное вредительство и воровство.

Навыки: Продажи, Управление Командой, Поиск заказов, Контроль Продукции, Управление Перевозками, Управление продажами

Коммерческий директор департамента · Паритет · Одесса

Сентябрь 2014 - Апрель 2016 · 1 год 8 месяцев

Управление коммерческой деятельностью Департамента:

- привлечение новых клиентов, заключение договоров, B2B

- контроль, координация работы менеджеров активных продаж

- контроль, координация работы менеджеров-операторов

- предоставление отчетов о деятельности департамента руководству предприятия

- подбор новых сотрудников, проведение собеседований

Достижения:

-увеличил объем продаж подконтрольных групп товаров.

-оптимизировал работу отдела продаж Департамента

-заключил несколько крупных договоров с новыми клиентами, в результате - длительные поставки продукции Департамента на ключевые строительные объекты Украины.

-исключил дебиторскую задолженность.

Навыки: Управление Командой, Управление Запасами, Управление Перевозками, Управление Продажами, Продажи, Руководство, Поиск заказов

Директор филиала · ДП АРтек · Донецк

Май 2008 - Август 2014 · 6 лет 4 месяца

- руководство филиалом
- планирование и развитие продаж
- мониторинг рынка, выявление потребностей потенциальных клиентов
- контроль ценообразования
- обучение и контроль работников филиала
- предоставление отчетов о деятельности филиала руководству предприятия
- подбор новых сотрудников, проведение собеседований
- контроль дебиторской задолженности
- ведение переговоров с клиентами, заключение договоров
- участие в маркетинговых акциях, специализированных выставках

Достижения:

- увеличил объем продаж на 10% в 2008 году
- не допустил закрытия филиала в кризис 2009 года
- в 2010 году вышел на докризисный объем продаж, по основной группе товаров увеличил продажи на 400%.
- увеличил объем продаж в 2011 году на 46%, по сравнению с 2010 годом
- увеличил объем продаж в 2012 году на 13% по сравнению с 2011 годом
- увеличил объем продаж в 2013 году на 19% по сравнению с 2012 годом

Навыки: - руководство отделом - планирование и развитие продаж - мониторинг рынка, выявление потребностей потенциальных клиентов - контроль ценообразования - обучение и контроль работников филиала - предоставление отчетов о деятельности филиала руководству предп, Активные продажи, Контроль документооборота, Ведение отчетности, Управление отделом продаж, Обучение сотрудников, Выполнение плана продаж, Планирование продаж, Контроль работы склада

Менеджер по продажам · СОМ · Донецк

Апрель 2003 - Май 2008 · 5 лет 1 месяца

- обучение, контроль деятельности сотрудников оптового отдела
- поиск новых клиентов
- анализ рынка, контроль ассортимента продаваемой продукции
- контроль взаиморасчетов с поставщиками, поиск новых поставщиков
- участие в проведении рекламных акций, выставок
- контроль дебиторской задолженности отдела
- сформировал обширную дилерскую сеть в донецкой области
- успешно вывел на рынок принципиально новый вид

теплоизоляции

- ввел принцип комплексной продажи гипсокартонных систем

Навыки: Продажи, Склад, Системы Управления Складом, Обработка Заказов, Доставка Заказов, Обработка Входных Заказов, Планирование Спроса Клиента, Работа в Команде, Работа в 1С, Документооборот, Контроль дебиторской задолженности

Желаемые отрасли

- Менеджмент
- Строительство / Ремонт / Архитектура
- Продажи / Розничная торговля

Образование: Высшее

Донецкий институт предпринимательства

Год окончания: 2002

Факультет: Экономика и управление предприятием

Специальность: Менеджмент непроеизводственной деятельности