



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

Top Manager

Обо мне

Человек с широким диапазоном трудовой деятельности в различных областях
Я высокомотивированный человек.
Обладаю большим опытом, известным благодаря образцовым навыкам
создания команды и контроля над проектами. В своем опыте я работал со всеми типами личностей. Мотивированный профессионал в области продаж,
обладающий прогрессивным опытом в сфере продаж и маркетинга.
Ориентированный на результат и энергичный, обладающий непревзойденными межличностными и коммуникативными качествами.
Продуктивный, трудолюбивый и известный благодаря постоянному выполнению поставленных целей по продажам и обслуживанию клиентов. .
Стратегический и эффективный, стремящийся применять техники продаж,
которые поддерживают корпоративную миссию

Опыт работы

Руководитель Отдела Продаж · EcoFloor-DecorPark · Кишинев

Август 2020 - Настоящее время · 5 лет 4 месяца

Я являюсь человеком с большим опытом в продажах, менеджменте, в бизнесе по продаже напольных покрытий. Я являюсь руководителем отдела продаж в течение 4 лет, я имею огромный опыт в руководстве отделом продаж, в развитии шоу-рума.

Я имею опыт в укладке всех видов напольных покрытий. Я принимал участие во многих больших проектах, в которых компания , в которой работаю, занималась продажей и укладкой напольных покрытий.

У меня также большой опыт в налаживании отношений с крупными производителями напольных покрытий в Европе, Gerflor, IVC Group, Boen, Balterio, BerryAlloc

- ♀ 42 года
- ♂ Мужской
- ⌚ Кишинев
- ✉ 35 000 MDL

ТОП Навыки

- Руководство деятельностью подразделения · 4 года
- Прогнозирование объема продаж · 4 года
- Развитие бизнеса Компаний Coca Cola в установленном регионе · 1 год
- Работа по продвижение препаратов · 1 год
- Менеджер по продажам туристический экскурсий · 1 год
- Оптовые продажи ковров с клиентами в Европе · 1 год

Пожелания

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

Языки

- Румынский · Родной
- Русский · Родной
- Английский · Разговорный

Мы продаем и продвигаем следующие продукты: Паркет, LVT -Винил, Винил в рулоне, Ковры, Ковровое покрытие , Ламинат

Последние 4 года я являюсь руководителем отдела продаж, менеджерами, контролем качества работы сотрудников отдела продаж. лично общался с основными клиентами, поддерживая с ним партнерские отношения.

Прогнозирование объема продаж, руководство деятельностью подразделения, мотивацию коллектива,

В 2020 году был открыт ещё один новый магазин в Торговом центре "ДекорПарк".

Главная задача была выполнена в течении 5 месяце с открытия. Был выполнен план продаж.

Под моим руководством в достаточно короткие сроки были достигнуты поставленные цели и задачи

Навыки: Руководство деятельностью подразделения, Прогнозирование объема продаж

Менеджер проекта - Менеджер по продажам

· Golden Investments - Travel Agency · Montenegro
Май 2014 - Октябрь 2015 · 1 год 6 месяцев

Golden Investments - Travel Agency - Budva, Montenegro (Budva, Montenegro), Туризм, гостиничное дело.

Менеджер проекта/ менеджер по продажам туристический экскурсий в

Туристическое агентство

Черногория - страна туризма

Работа с туристами со всего мира

Предложение и продажа поездок, экскурсий, аренда автомобилей,

аренда яхт

Подробное объяснение поездок.

Навыки: Менеджер по продажам туристический экскурсий

Медицинский представитель . · Nobel Ilac A.S · Кишинев

Ноябрь 2012 - Май 2014 · 1 год 6 месяцев

Компания является производитель и Разработчик лекарственных препаратов (RX Preparate)

Основные обязанности - Работа по продвижение препаратов на

определенной территории (Ботаника , Рышкановка, р.Кагул и медицинские учреждения на этой территории)

Проведение презентации препарата перед 10-20 врачами.

Работа с врачами и аптеками в соответствии с территорией.

Проведение рекламных акций, привлечение новых врачей,

Анализ рынка для выявления новых возможностей и укрепления отношений с

больницами, медицинскими центрами и врачами первичного звена.

Организовывал встречи с врачами, фармацевтами и медицинскими

работниками для повышения осведомленности о последних новинках

продукции.

Выполнение план по продажам в соответствие с планами компаний.

Навыки: Работа по продвижение препаратов

Коммерческий агент · The Coca Cola Hellenic Company · Кишинев

Январь 2011 - Октябрь 2012 · 1 год 9 месяцев

Развитие бизнеса Компаний Coca Cola в установленном регионе.

Продвижение продукции компании

Выполнение плана продаж

Достижение и контроль других показателей

Поддержание холодильников, постоянной продукции, РОР материалов в

соответствии с политикой компании во всех торговых точках.

Выявление и привлечение новых клиентов.

Активизация предыдущих клиентов.

Активное участие в распределении и управлении маршрутом

Навыки: Развитие бизнеса Компаний Coca Cola в установленном регионе

Менеджер по продажам ковровых изделий за рубежом · Acvila Group / Moldabela Carpet Factory · Кишинев

Январь 2008 - Май 2009 · 1 год 4 месяца

Оптовые продажи ковров с клиентами в Европе (Западная часть -Греция.

Словения, Чехия . Австрия.

Работа с существующими

Составление и подписание контрактов.

Размещение заказов и выдвижение коммерческих предложений.

Заказ необходимого товара.
Установление ценовых категорий для клиентов.
Развитие дистрибуторской сети.
Навыки: Оптовые продажи ковров с клиентами в Европе

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее