



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

Руководитель отдела продаж

Обо мне

Я - руководитель отдела продаж с опытом работы. Моя основная цель - увеличение объемов продаж и обеспечение прибыльности компании за счет эффективного управления командой, разработки и реализации стратегий продаж, а также выстраивания долгосрочных отношений с клиентами. Я обладаю глубоким пониманием процессов продаж, умею мотивировать и развивать команду, а также анализировать и оптимизировать работу отдела

Опыт работы

Руководитель проекта · Gina com SRL · Кишинев

Ноябрь 2024 - Июнь 2025 · 8 месяцев

- первоначальная оценка перспектив – экспертиза проекта;
- построение плана действий;
- комплексное ведение – определение потребности в кадрах, средствах, инструментах, материалах;
- регулярная связь с заказчиком (согласование, отчетность по проделанной работе);
- оформление документации;
- составление/контроль исполнения планов;
- координация работы исполнителей – распределение задач, сбор информации, устранение конфликтных ситуаций.

Навыки: Аналитические навыки, Навыки продаж, Навыки управления командой, Стратегическое мышление

Начальник отдела продаж · “FORT” SRL · Кишинев

Февраль 2018 - Март 2024 · 6 лет 1 месяц

Разработка и реализация стратегии развития продаж. Анализ рынка, сегментация, выявление конкурентных преимуществ товаров. Контроль эффективности использования различных каналов продаж, расширение каналов сбыта. Оперативное управление продажами. Разработка и утверждение планов по объемам продаж, продвижению продукции. Формирование ценовой политики

- 👤 51 год
- ♀ Женский
- 📍 Кишинев
- 💰 25 000 MDL

ТОП Навыки

- Аналитические навыки · 11 лет
- Навыки продаж · 11 лет
- Навыки управления командой · 11 лет
- Стратегическое мышление · 11 лет
- Лидерство · 2 года
- Умение вести переговоры и убеждать · 2 года

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

Языки

- Румынский · Свободно владею
- Русский · Базовый

Водительское удостоверение

Категория: B

компании. Управление подразделениями компании. Логистика. Ведение переговоров с заводами и поставщиками.

Навыки: Аналитические навыки, Навыки продаж, Навыки управления командой, Стратегическое мышление

Коммерческий директор · “Titan Exim” SRL · Кишинев

Май 2013 - Октябрь 2017 · 4 года 6 месяцев

Разработка и реализация стратегии развития продаж. Анализ рынка, сегментация, выявление конкурентных преимуществ товаров. Контроль эффективности использования различных каналов продаж, расширение каналов сбыта. Оперативное управление продажами. Разработка и утверждение планов по объемам продаж, продвижению продукции. Формирование ценовой политики компании. Управление подразделениями компании. Логистика. Ведение переговоров с заводами и поставщиками. Контроль за финансами и расходами предприятия

Навыки: Аналитические навыки, Навыки продаж, Навыки управления командой, Стратегическое мышление

Key account manager(менеджер по работе с VIP клиентами) · GIFSALES SRL · Кишинев

Июнь 2010 - Май 2013 · 2 года 11 месяцев

Работа с клиентами, переговоры, продвижение товаров, заключение договоров, проведение специальных программ в области продаж ,презентация и продвижение продукта и услуг среди потенциальных партнеров по бизнесу, предложение новых идей для улучшения политики и техники маркетинга и продаж, исследование рынка для поиска новых коммерческих возможностей и непрерывный анализ.

Навыки: Лидерство, Умение вести переговоры и убеждать

Желаемая отрасль

- Топ-менеджмент

Образование: Высшее

Кишиневский Педагогический Университет им.И.Крянгэ

Год окончания: 1995

Специальность: Психолог-педагог

Курсы, тренинги

Средний менеджмент и вычислительная техника.

Год окончания 1993

Организатор: Берлин, Германия