



Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.lucru.md/ru/preтури/cv>

Director general

Despre mine

Carierea mea de peste 20 de ani a evoluat de la vânzări la management strategic, cu accent în ultimii ani pe digitalizare, automatizare și dezvoltarea echipelor comerciale performante. Am creat și dezvoltat departamente de vânzări atât online, cât și offline, contribuind direct la creșterea veniturilor și optimizarea costurilor operaționale.

Am proiectat și implementat sisteme de interacțiune interdepartamentală, CRM-uri și produse IT adaptate nevoilor organizației, menite să îmbunătățească experiența clienților și eficiența internă. Am colaborat cu departamentele de Marketing în atingerea rezultatelor de vânzări și promovarea produselor comercializate. De asemenea, am dezvoltat programe de învățare și dezvoltare (L&D) pentru echipele de vânzări, axate pe competențe practice, leadership și performanță. Experiența mea include colaborarea cu parteneri locali și internaționali pentru lansarea de produse și servicii noi pe piața din Republica Moldova, integrând inovația tehnologică în strategiile de business.

👤 38 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 50 000 MDL

in

TOP Competențe

- **Planificare și organizare** · 4 ani
- **App** · 3 ani
- **CRM** · 3 ani
- **Dezvoltare Web** · 3 ani
- **Aplicații Web** · 3 ani
- **Lucrul în Echipă** · 3 ani

Preferințe

- Full-time
- Flexibil
- Part-time
- Fără program
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- Remote
- În teren

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B

Experiența profesională

Șef departament de vânzări · Nova Porta · Chișinău

Iunie 2025 - Noiembrie 2025 · 6 luni

Coordonarea echipelor de vânzări din showroom-uri și online. Implementarea planurilor de vânzări și analiza performanței echipelor.

Dezvoltarea și monitorizarea acțiunilor pentru creșterea performanței și satisfacției clienților.

Optimizarea procesului de deservire a clienților
Asigurarea formării continue a personalului.

Monitorizarea respectării standardelor de brand și experiența clientului.

Identificarea oportunităților de creștere a vânzărilor și implementarea de inițiative comerciale.

Colaborarea cu departamentele interne pentru alinierea

strategiilor comerciale
și operaționale.

Raportarea periodică a rezultatelor și propunerea de acțiuni
corective.

Competențe: Managementul Vânzărilor

Sef departament vinzari si marketing · Mirax · Chișinău

Octombrie 2024 - Iunie 2025 · 9 luni

Coordonarea echipei de agenți imobiliari pentru atingerea
obiectivelor de
vânzări.

Dezvoltarea și implementarea strategiilor comerciale eficiente.
Monitorizarea pieței și analiza tendințelor pentru optimizarea
performanței.

Oferirea de suport în tranzacții și asigurarea respectării normelor
legale.

Raportarea constantă a performanței echipei și a rezultatelor
comerciale.

Organizarea și coordonarea activităților de formare și dezvoltare
pentru agenți.

Stabilirea obiectivelor individuale și colective și monitorizarea
progresului.

Gestionarea relațiilor cu clienții cheie și optimizarea experienței
acestora.

Identificarea oportunităților de extindere a portofoliului și
dezvoltare de noi
afaceri.

Colaborarea cu departamentele interne pentru alinierea
proceselor și
strategiilor comerciale.

Competențe: Managementul Vânzărilor

Product Manager · StarNet · Chișinău

Aprilie 2024 - Noiembrie 2024 · 8 luni

Dezvoltarea și gestionarea portofoliului de servicii destinate
segmentului
rezidențial.

Planificarea, lansarea și optimizarea produselor B2C.

Colaborarea cu echipele interne pentru alinierea produselor la
nevoile clienților.

Creșterea satisfacției clienților și a competitivității pe piață.

Administrarea produselor din categoria servicii telecom și
digitale pentru clienți
persoane fizice.

Competențe: Management de Proiect, Product Management

Business Analyst · StarLab · Chișinău

Iunie 2021 - Noiembrie 2024 · 3 ani 6 luni

Colectarea și analiza cerințelor de business provenite din diverse departamente.

Transformarea cerințelor în specificații funcționale și tehnice clare pentru echipele de dezvoltare.

Analiza proceselor operaționale și identificarea oportunităților de optimizare, automatizare și digitalizare.

Definirea fluxurilor logice, modelelor de date și arhitecturii funcționale ale soluțiilor IT.

Elaborarea și actualizarea documentației de proiect

Colaborarea cu echipele de dezvoltare, QA și DevOps pentru validarea și

implementarea soluțiilor.

Participarea la planificarea sprinturilor și prioritizarea backlogului.

Sprijinirea testării UAT și asigurarea trasabilității între cerințe, design,

implementare și testare.

Competențe: App, CRM, Dezvoltare Web, Aplicații Web

Business Trainer · StarNet · Chișinău

Iulie 2022 - Martie 2024 · 1 an 8 luni

Analiza nevoilor de instruire și dezvoltare la nivel individual și organizațional.

Crearea și livrarea programelor de training adaptate obiectivelor de business.

Dezvoltarea competențelor tehnice și de soft skills ale angajaților.

Evaluarea eficienței sesiunilor de training și implementarea măsurilor de îmbunătățire.

Susținerea proceselor de schimbare organizațională și dezvoltare a culturii de performanță.

Colaborarea cu managerii de departamente pentru alinierea programelor de training la strategia companiei.

Competențe: Activități de Formare, Dezvoltarea Afacerii, Managementul Performanței

Director Vinzari Online B2C · StarNet · Chișinău

August 2020 - Iulie 2022 · 1 an 11 luni

Coordonarea echipei Online & Telesales

Colaborare strategică cu departamentul Marketing

Supravegherea materialelor de promovare și vânzare

Crearea și dezvoltarea sistemelor pentru toate structurile de

vinzari si
interactiuni cu clienti precum CRM
Monitorizarea performanței campaniilor și ROI
Crearea si dezvoltarea sistemului CRM
Competențe: Leadership & Management

Director Vinzari Chisinau B2C · StarNet · Chișinău
Noiembrie 2019 - August 2020 · 10 luni

Dezvoltarea și implementarea strategiei comerciale și de vânzări.
Coordonarea echipelor de vânzări din Chișinău: Showroom, Online și D2D.
Planificarea activităților, gestionarea bugetului și elaborarea rapoartelor de performanță.
Optimizarea proceselor de vânzare și promovarea digitalizării în operațiunile comerciale.
Asigurarea controlului calității și conformității în procesul de vânzare.
Analiza și raportarea indicatorilor de performanță și rezultate comerciale.
Managementul performanței și motivarea echipei de vânzări.
Colaborarea strategică cu departamentele interne pentru atingerea obiectivelor de business.
Competențe: CRM & Software Comercial

Team Leader Shop · StarNet · Chișinău
Mai 2015 - Octombrie 2019 · 4 ani 6 luni

Coordonarea echipei de vânzări B2C la nivel de sucursală.
Implementarea strategiilor comerciale și a soluțiilor personalizate pentru clienți.
Stabilirea obiectivelor de vânzări și monitorizarea performanței echipei.
Analiza rezultatelor și elaborarea rapoartelor periodice de vânzări.
Oferirea de formare continuă și feedback operațional pentru agenții de vânzări.
Asigurarea unei experiențe pozitive pentru clienți pe tot parcursul procesului de vânzare.
Colaborarea cu departamentele suport (marketing, tehnic, financiar) pentru atingerea obiectivelor comerciale.
Identificarea oportunităților de creștere și optimizarea proceselor de vânzare.

Competențe: Planificare și organizare

Team Leader Direct Sales · StarNet · Chișinău
Octombrie 2014 - Aprilie 2015 · 7 luni

Coordonarea echipei de vânzări directe (D2D).

Implementarea strategiilor de teren și dezvoltarea competențelor echipei.

Optimizarea procesului de vânzare și a interacțiunii directe cu clienții.

Monitorizarea performanței agenților și oferirea de feedback constant.

Colaborarea cu departamentele interne pentru alinierea strategiilor comerciale.

Competențe: Leadership & Management

Consultant vânzări · StarNet · Chișinău
August 2011 - Septembrie 2014 · 3 ani 2 luni

Competențe: Lucrul în Echipă

Domeniul dorit

- Top Management

Studii: Superioare

UTM

Absolvit în: 2010

Facultatea: Electronică și Telecomunicații

Specialitatea: Telecomunicații