



♂ Masculin

📍 Chișinău

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

Specialist vinzari, sales Team leader

Despre mine

CURRICULUM VITAE (CV)

1. Numele: __Ursu_____
2. Prenumele: __Vasile_____
3. Data și locul nașterii: __18.08.1983, Calarasi_____
4. Cetățenia: __MD_____
5. Starea civilă: __Casatorit__ din 2004_____
6. Adresa (telefon, e-mail): __Chisinau, Str.Mirceacel Batrin 38/1
ap 106
. E-mail: vasile.ursu@yahoo.com
Tel. 079405506
079555545
7. Domeniile principale de calificare:
Jurisprudentsa, Vinzari angro si la unitate .

8. Studii:

Instituția ULIM

Perioada (luna/anul) 01.09.2000-31.06.2005

Diploma obținută: Jurist

9. Experiența profesională:

Perioada (luna/anul) 26.01.2006- 20.10.2006- „Phonestore
Moldova” SRL

Instituția/Întreprinderea „Phonestore Moldova” SRL

Funcția deținută Administrator de oficiu

Agent distributie

Descriere responsabilități

1)Transmiterea marfii la magazine.

2)Colectarea banilor de la magazine.

3)Lucrul cu facturile , tranmiterea si preluarea lor de la agentii
economici.

Perioada (luna/anul)

22.08.2006-15.12.2007

Instituția/Întreprinderea „Phonestore Moldova” SRL

Funcția deținută

Supervizor

Descriere responsabilități

1) Controlul total asupra la 8 magazine

2) Controlul asupra la vinzatorii care lucreaza la punctele de

vinzare .

3) Inventarierea marfii la magazine.

4) Indeplinirea tuturor targhetilor puse de catre conducere.

5) Comandarea marfii necesare pentru orice magazin in parte.

6) Cautare noilor puncte pentru a deschide magazine .

7) Dezvoltarea retelei magazinelor .

Perioada (luna/anul)

20.12.2007- 17.11.2008

Instituția/Întreprinderea

Nippon -Teh SRL { Ultracom Eletronic}

Funcția deținută

Departamentul GSM

Product Manager LG,

Manager pe achizitii LG

Descriere responsabilități

1) Controlul total asupra vinzarilor pe LG

2) Efectuarea comenzilor necesare de telefoane in corcordanta cu stockurile.

3) Achitarea marfii cumparate.

4) Efectuarea actiunilor de promovare a marfii cu dilerii de pe piata locala.

5) Introducerea marfii in 1C

6) Stabilirea preturilor pentru magazine.

Perioada (luna/anul)

17.11.2008- 04.06.2009

Instituția/Întreprinderea

Acvila Grup U.I

Fabrica de covoare Moldabela

Funcția deținută

Departamentul vinzari angro.

Position ; Manager pe Export

Descriere responsabilități

1) Vinzarea marfii angro.

2) Lucrul cu clientii existenti.

3) Cautarea noilor clienti.

4) Promovarea marfii si prezentara lor fata de clienti.

5) Intocmirea contractelor pentru semnare.

6) Intocmirea rapoartelor de vinzare fata de conducerea companiei.

7) Intocmirea proformei invoice.

8) Contactarea clientilor la telefon , cit si prim mail.

9) Responsabil de piata Greaca si Ceha.

Perioada (luna/anul)

04.06.2009-01.10.2009

Instituția/Întreprinderea

IDEEA INTERNATIONAL SRL (companie chineza)

Funcția deținută Departamentul vinzari angro.

Position ; Manager pe vinzari.

Descriere responsabilități

1Vinzarea marfii angro.(Usi de interior si metalice,produse

sanitare)

2) Lucrul cu clientii existenti.

3) Cautarea noilor clienti.

4) Promovarea marfii si prezentarea lor fata de clienti.

5) Intocmirea contractelor pentru semnare.

6) Intocmirea rapoartelor de vinzare fata de conducerea companiei.

7) Stabilirea preturilor in dependenta de fiecare client in parte.

Perioada (luna/anul)

01,10,2009-15,11,2011

Instituția/Întreprinderea

ICS SHAN LIAN INTERNATIONAL GROUP SRL

Funcția deținută

Departamentul vinzari angro.

Position ; Manager pe vinzari/ din 24.05.2010 Director Comercial.

Descriere responsabilități

1) Coordonarea tuturor vinzarilor angro .

2) Lucrul cu clientii existenti.

3) Cautarea noilor clienti.

4) Promovarea marfii si prezentarea lor fata de clienti.

5) Intocmirea contractelor pentru semnare.

6) Intocmirea rapoartelor de vinzare fata de conducerea companiei.

7) Stabilirea preturilor pentru fiecare clienti in parte.

8) dezvoltarea rețelei de distribuire a marfii.

Perioada (luna/anul)

12,01,2011-PREZENT

Instituția/Întreprinderea

ICS COCA COLA IMBUTILIERE CHISINAU SRL

Funcția deținută

Departamentul vinzari .

Position ; Business developer, (Agent Comert)

Descriere responsabilități

1) Reprezentarea companiei Coca Cola in teritoriul acordat

2) Lucrul cu clientii in teritoriul acordat

3) Vinzarea produselor companiei.

4) Promovarea politicii si tehnicii de vinzarea a companiei,

5 Lucrul cu raportul de datorii ale clientilor, achitarea facturilor,

6) Gestionarea produselor in teritoriul acordat.

7) Promovarea si dezvoltarea promotiilor

8) Abilitati de Lider, rezistent la stress,

10. Cunoașterea limbilor (marcați de la „1 - elementar” la „5 - excelent” pentru a indica competențele)

Limba Citire Vorbire Scriere

Romina 5 5 5

Rusa 5 5 5

Engleza 4 4 4

11. Abilități (utilizare calculator, etc): : Excel, Word, Outlook, Power Point, Internet 1C.

Calitati personale;

- abilitati de administrare si gestionare a echipei.
- motivatie sporita
- capacitati analitice, de planificare si prognozare,
- efectuarea propunerilor in organizarea si sporirea vinzarilor,
- negocierea și încheierea contractelor,
- implicare totala, dinamism si spirit de echipa,
- abilitati de comunicare si convingere,
- dorinta si capacitatea de a invata,
- punctualitate, responsabilitate,
- nivel avansat de cunoastere a calculatorului,

Cunoasterea limbei romine si ruse la nivel inalt.
Cunoasterea limbei engleze la nivel inalt.
Abilitati de Lider .
Permis de conducere cat B, din 2002