



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

Коммерческий директор, начальник отдела продаж

- ♀ 50 ani
- ♂ Masculin
- ⌚ Chișinău
- ✉ 25 000 MDL

TOP Competențe

- **Опыт в продажах · 19 anni**
- **Управление продажами и развитие базы данных · 5 anni**

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

- **Română · Mediu**
- **Rusă · Fluent**
- **Engleză · Mediu**

Permis de conducere

Categoria: B, C
Cu automobil personal

Despre mine

Коммерческий директор. Директор.

Личная Информация:

Дата рождения: 23.05.1975 г.

Семейное положение: женат. 4 детей

Образование:

1996 - Государственный Университет (ООН) управляющий малым и средним бизнесом.

1993 - Экономическая Академия РМ экономист.

1990 - Государственный Технический Университет, Второй Диплом

Дополнительное Образование:

1994 - Банк «Глоб» Курс повышения квалификации, реклама в бизнесе разработка и внедрение.

Опыт Работы:

2012 - 2015 "Domofon-Service" SRL (Системы ограниченного доступа).

Должность: Администратор, Исполнительный директор (27 человек в подчинении).

Обязанности:

Управление компанией:

Ассортиментной и ценовой политики оборудования,

Маркетинговых коммуникаций,

Стратегии и анализа,

Планирование деятельности подразделении (валовая прибыль, оборачиваемость.)

Контроль за исполнением плана;

Мотивация персонала;

Оптимизация бизнес-процессов;

Развития продуктового портфеля и его позиционирования (ценовой стратегии),

Расширение границ: система дистрибуции,

Повышения эффективности использования активов компании.

Достижения:

В момент начала работы компания занимала 10 место из 10 в строчке успешных компаний города, за несколько лет работы, была разработана и внедрена система

ценообразования, что позволило выйти на 3 место. Было выкуплено 4 компании, которые ранее составляли конкуренцию, а теперь стали частью одного фирмы. Увеличились продажи более чем на 53%; Разработана и внедрена система мотивации сотрудников отдела продаж, позволившая переориентировать персонал на достижение стратегических целей компании. Оптимизирована оборачиваемость: на 25% снижен сверхнормативный запас, обеспечено полное удовлетворение спроса; Разработана и внедрена новая политика продаж компании (увеличение оборота на 48%); Повышена на 45% эффективность маркетингового бюджета; Компания заключила более 200 новых контрактов с обеспечением доли 30% в течении 1-го года; Систематизирована процедура периодического внешнего мониторинга: конкуренты, регионы, ценовая политика. 2005 - 2012 "Conmetal-Com" SRL
Должность: Коммерческий директор, менеджер по оптовым продажам, транспортный логист.
Обязанности:
Заключение договоров с иностранными поставщиками;
Вывод на рынок ассортимента новой продукции;
Транспортная логистика;
Командировки, бизнес встречи с иностранными партнерами(Украина Россия Польша Германия)
Складская логистика;
Участие в международных строительных выставках;(создание и руководство открытия выставочного павильона)
Контроль за исполнением плана;
Формирование коммерческой стратегии компании, разработка и реализация политик:
Развития оптовой сети (форматы торговых точек, региональное развитие, продвижение),
Построения дистрибуции (планы развития регионов, коммерческие условия),
Ассортимента (формирование ценовой политики).
Достижения:
Разработана и внедрена система стимулирования дистрибуции, нацеленная на продвижение продукции компании;
Повышена эффективность продаж в опте более чем на 50%;
Заключено более 40 новых контрактов с региональными компаниями, что увеличило прибыль вдвое;
Компания вышла на новый уровень торговли, превратившись в компанию номер один
Внедрена система достижение целевых показателей (оптимизация товарного запаса, повышение доходности);
Введен ассортимент новой продукции; (более 30 наименований)
Успешное внедрение новых позиций.
Увеличен ассортимент продукции до оптовых поставок;

Обеспечен контроль над дебиторскими задолженностями;
Установлен контроль расчета с транспортными компаниями.
04.2005 – 12.2005 “Alex-Grup” SRL
Должность: Коммерческий директор (в подчинении 11 человек)
Обязанности:
Развитие оптовой региональной сети.
Увеличение оптовых поставок в регионы.
Формирование коммерческого отдела.
Вывод на рынок Молдовы новой продукции.
Достижения:
Увеличены продажи компании 35% до 78%.
Налажены оптовые поставки продукции в регионы.(увеличен ассортимент продукции на 15 единиц)
Создан коммерческий департамент из 6 менеджеров.
Установлена система видеонаблюдения в складские помещения.
Установлена система охраны в офисные помещения.
Установлена система пожарной безопасности.
Обеспечен контроль над дебиторскими задолженностями, введена новая программа, отслеживающая компании должников.
07.2004.- 04.2005. “ROMIR” SRL
Должность: Менеджер оптовых продаж.
Обязанности:
Увеличение объёмов продаж.
Поиск новых региональных партнеров.
Заключение договоров.
Командировки и бизнес встречи.
Достижения:
Увеличились объёмы продаж в 1.7 раза.
Заключено более 20 крупных контрактов, и увеличена сеть региональных партнеров.
Был выделен автомобиль для более эффективной работы в регионах.
Был удостоен денежной премией от руководства компании, за плодотворную работу.
Дополнительная информация:
Государственный язык - хорошо
Русский язык - отлично.
Английский язык - средне.
Компьютерные навыки:
Продвинутый пользователь.
Microsoft Office. 1С (Торговля).
Microsoft Excel.
Microsoft Word.
Водительские права с 1998 года категории В-С наличие автомобиля.
Общий стаж 16 лет

Experiență profesională

Начальник отдела продаж · Telemarket.md · Chișinău

Iunie 2005 - Prezent · 20 ani 6 luni

Competențe: Опыт в продажах

Заместитель директора · Popescu-Standart · Chișinău

Mai 2019 - Iunie 2024 · 5 ani 2 luni

Управление компанией увеличение продаж 2х. Опыт в продажах больше 20 лет

Competențe: Управление продажами и развитие базы данных

Директор · Domofon-Service SRL · Chișinău

Martie 2012 - Martie 2015 · 3 ani

Организация бизнеса и контроль его работы

Domeniul dorit

- Vanzări / Retail

Studii: Superioare

ASEM

Absolvit în: 2005

Facultatea: Бух Учет и аудит

Specialitatea: Управляющий малым и средним бизнесом

СПБХУ

Studiez la moment

Facultatea: Христианское Служение

Specialitatea: Богословие

Cursuri, training-uri

Хельсинский Гос. Университет

Absolvit în 1997

Organizator: ООН