

БЕ

♂ Masculin
∅ Chișinău

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

Руководитель отдела оптовых продаж

Despre mine

Образование: высшее юридическое, (USEM) – выпуск 2008, магистр права – выпуск 2012. Высшее историческое (Одесский Национальный университет). Выпуск 2005.

Опыт работы:

2005-2006. Фармацевтическая компания „MEDCARE”.

Должность – агент по продажам продукции. Обязанности:

- 1) поиск потенциальных клиентов
- 2) ведение коммерческих переговоров с клиентами в интересах Фирмы
- 3) участие в разработке и реализации проектов связанных с деятельностью отдела оптовых продаж
- 4) ведение рабочей и отчетной документации.
- 5) поддержание в активном состоянии данных о клиенте.

2006 – 2009. Украинская компания «Софит люкс».

Должность менеджер по оптовым продажам. Обязанности:

- 1) Продвижение компании на рынке светотехнической продукции на рынке РМ
- 2) поиск потенциальных клиентов
- 3) ведение коммерческих переговоров с клиентами в интересах Фирмы
- 4) Проведение сделок и заключение договоров с организациями и частными лицами.
- 5) Мониторинг рынка
- 6) ведение рабочей и отчетной документации.

Достижение – вступил в должность руководителя отдела оптовых продаж.

2009- май 2012. Компания «CYFRAL COM». Продажа и монтаж систем безопасности. Руководитель отдела продаж.

Обязанности:

- 1) Выработка стратегии поиска новых клиентов..
- 2) Информирование компании о ситуации на внешнем рынке.
- 3) Поддержание дисциплины в своем отделе.
- 4) Постановка задач торговому персоналу.
- 5) Оценка и контроль результатов.
- 6) Оптимизация бизнес-процессов
- 7) Работа с жалобами и клиентами.
- 8) выполнение административных обязанностей поставленные высшим руководством компании.

9) Обучение торговых представителей.

10) Работа с ключевыми клиентами.

2012 июль –ноябрь. Компания «optimus plus». Деятельность компании – реализация светотехнической и электротехнической продукции на рынке РМ. Должность – руководитель отдела оптовых продаж. Основные обязанности:

1. Руководство отделом оптовых продаж

2. Составление плана продаж на неделю, месяц и год

3. Участие в разработке маркетинговой стратегии компании

4. контроль работы сотрудников отдела

5. Выработка стратегии поиска новых клиентов

6. Обучение торговых представителей.

7. Отчетность перед руководством

8. Аналитика продаж

9. Работа с ключевыми клиентами

2012 декабрь – по сегодняшний день. Компания «Transstandard». Данная компания я вляется органом по сертификации систем менеджмента и качества продукции. Должность – руководитель отдела маркетинга. Должностные обязанности:

1. Развитие клиентской базы

2. Предоставление услуг компании по сертификации импортируемой продукции в РМ

3. Разработка стратегии отдела маркетинга

4. Отчетность перед руководством

5. Ведение переговоров с ключевыми клиентами

6. Планирование работы отдела.

Знание языков: русский (родной), румынский (средний уровень), английский (средний уровень), украинский (средний уровень).

Водительское удостоверение категории В, стаж вождения 3 года

Компьютерные программы: уверенное владение ПК: Microsoft Office, Internet, Photoshop. При необходимости знания других программ - поддаюсь легко обучению.

Личные качества: преданность делу, ответственность и исполнительность, честность, уравновешенность, самостоятельность, способность работать в команде и взаимодействовать с коллегами на разных уровнях, коммуникабельность, аккуратность, стрессоустойчивость, интерес к профессиональному совершенствованию.