



♂ Masculin

📍 Chișinău

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

Руководитель отдела продаж

Despre mine

1996-2001

Кишиневский Государственный Университет

Иностранные языки

Немецкий и испанский языки и литература

Компания "Бизнес-форвард"

2012 - Семинар Майкла Бэнга " Как сделать доход стабильно высоким",компания"Бизнес МД"

2013 - Семинар Ирины Нарчемашви " Эффективное управление финансами",компания"Бизнес МД"

2014 - Семинар Майкла Бэнга "Эффективное управление продажами"

Государственный язык-свободно

Русский язык-свободно

немецкий-удовлетворительно

турецкий-хорошо

испанский-удовлетворительно

английский-плохо

свободно

Microsoft Word, Microsoft Excel,MS Windows

Права категории А, В,

Опыт работы

ООО "Аделарес", г. Кишинев

2010 Розничная торговля мужской одежды и аксессуаров

Директор продаж

Построение текущих и стратегических планов по коммерческой деятельности предприятия, управление персоналом, управление продажами.

За два года были открыты 4 прибыльных магазина в Кишиневе

Сабри Озель, г. Москва

2007-2010

Оптовая торговля мужской одежды

Руководитель отдела оптовых продаж

Построение текущих и стратегических планов по коммерческой деятельности предприятия, управление персоналом, управление продажами, организация выставок и презентаций, деловая переписка, повышение товарооборота компании,участие в разработке бизнес-планов Компании, ведение переговоров с ключевыми

клиентами, также выполнение функций менеджера по продажам с ключевыми клиентами и сетями

За 2,5 года добился значительного увеличения продаж (с 900000 долларов до 2700000 долларов) и увеличения клиентской базы.

КОС, г. Москва

2005-2007

Оптовая торговля мужской одежды

Руководитель оптовых продаж

Управление продажами, построение текущих и стратегических планов по коммерческой деятельности предприятия, организация выставок и презентаций, деловая переписка, повышение товарооборота компании, ведение переговоров с ключевыми клиентами, также выполнение функций менеджера по продажам с ключевыми клиентами и сетями, поиск новых клиентов.

Компания была открыта с "0" и мой личный вклад был значительным, товарооборот компании за 6 месяцев достиг 100000 долларов в месяц.

КОС, Турция

2001-2005

Оптовая торговля мужской одежды

Менеджер по оптовым продажам

Расширение, открытие филиала в России

общее руководство, продажи

руководитель продаж, коммерческий директор

спорт, путешествие, чтение профильной литературы