



♂ Masculin

⌚ Chișinău

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