



♂ Masculin

⌚ Chișinău

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

Руководящая должность в отделе продаж

Despre mine

Старостин Леонид Александрович 16 июля 1977г РМ
г.Кишинев

Семейное положение - женат

Цель:

Руководящая должность в отделе продаж.

Образование

1996-2001 гг. Университет Гуманитарных Знаний РМ,
специальность-право.

Профессиональный опыт :

01.2014-03.2014 «MoldAgroProduct» - Руководитель отдела
продаж. (консервация, макаронные изделия, крупы)

2010 - 2013 «Carlsberg» SRL – Ведущий специалист отдела
продаж. (Слабоалкогольные напитки)

2009 - 2010 «Baltika» SRL – Менеджер по развитию
территории. (Северный регион РМ)

2007 – 2009 «Baltika» SRL – Менеджер по развитию
территории. (ПМР)

2006 – 2007 «Baltika» SRL – Менеджер по развитию
территории. (Южный регион)

2004 – 2006 «Baltika» SRL – Мерчандайзер, Торговый
представитель. (Слабоалкогольные напитки)

2002 – 2004 «Migrodem» SRL - торговый представитель.
(Бытовая химия, средства гигиены)

2000 - 2002 Розничная торговля (Продукты питания).

Должностные обязанности (навыки):

- подбор и обучение сотрудников отдела
- формирование клиентской базы; ведение переговоров;
заключение договоров
- планирование, организация, анализ и выполнение плана
продаж
- контроль состояния заказов, отгрузок и дебиторской
задолженности по клиентам
- контроль и учет оборудования
- проведение переговоров с ключевыми клиентами, с
дистрибуторами
- стратегическое развитие отдела
- составление задач для сотрудников компании

- контроль над работой отдела продаж (выполнение планов, соответствие объемов, сроков и качества)

Специальные знания

Языки:

- Русский - родной
- Румынский – средне

Компьютерные навыки:

Продвинутый пользователь - Word, Excel, Internet, Power Point, Google AdWords, Яндекс.Директ.

Тренинги:

- Основы продаж
- Преодоление возражений
- Навыки продаж
- 10 шагов визита
- Корпоративные продажи
- Искусство эффективных продаж
- Искусство руководителя
- Ведение переговоров

Личные качества - 10-ти летний опыт работы в продажах (на разных уровнях), в развитии рынка , продвижении товаров, в формировании эффективной команды.

Коммуникабельность, умение работать в команде, честность, целеустремлённость, пунктуальность, упорство в достижении цели.

Увлечения и хобби: Шахматы, Горные лыжи, Paintball, Путешествия, Активный отдых

Водительские права категории А, В