



♂ Masculin

📍 Chișinău

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

Руководитель

Despre mine

Дата рождения 24 ноября, 1979

Образование

Молдавская Экономическая Академия. Степень:

Лицензирование в Экономических Науках. Специальность:

Бизнес и администрирование.

Государственный Молдавский Университет (неполн. высшее образ.). Факультет: Иностранные языки. Французский язык.

Кишиневский педагогический колледж (бакалавр)

Опыт работы

февраль, 2013 – июль, 2014. Заместитель коммерческого директора “Garantie Management Prim” SRL, Кишинев, Молдавия.

Профиль деятельности организации: Дистрибуция продуктов питания.

Функциональные обязанности:

- Ведение переговоров и заключение договоров с местными и иностранными поставщиками;
- Организация, контроль и управление отделом продаж;
- Изучение рынка (анализ спроса и предложения, отслеживание активности конкурентов);
- Анализ результатов деятельности персонала и активное содействие в политике мотивации и развития персонала;
- Анализ динамики продаж и разработка краткосрочных и долгосрочных планов продаж;
- Контроль выполнения планов;
- Организация и контроль полного цикла продажи;
- Осуществление полного цикла продажи в сегменте VIP клиентов, сложных клиентов;
- Разработка индивидуальных планов продаж для менеджеров по продажам;
- Формирование стратегии и тактики продаж;
- Выбор методов и технологий продаж;

май, 2012 – январь, 2013. Генеральный директор в “Rodos-Lux” SRL (администратор компании), Кишинев, Молдавия.

Профиль деятельности организации: Предоставление услуг и продажа парфюмерной продукции через собственный салон красоты.

Функциональные обязанности:

- Организация и контроль общей деятельности компании.

октябрь, 2011 – апрель, 2012. Коммерческий директор в “Bilprocom-Lux” SRL.

Профиль деятельности организации: Сдача торговых и

офисных помещений в собственных ТЦ-ах и офисные здания.

Функциональные обязанности:

- Администрирование ТЦ Fourchette в г.Сорока
- Разработка стратегии на продвижение и развитие ТЦ.
- Ведение переговоров и разрешение разных ситуаций с арендаторами.
- Поиск и заключение договоров с новыми арендаторами.
- Разработка и организация и проведение разных рекламных мероприятий с целью продвижения ТЦ.
- Формирование и предоставление отчетов учредителю компании.

- Введение контроля всей документации (заключение или продление договоров, акты приема-сдачи помещений и т.д.)

апрель, 2011 – сентябрь, 2011. Директор по продажам в S.C.“Carpeta. Ro Grup” SRL, Румыния, Яссы (компания входит в состав холдинга UI “Acvila Grup”, Кишинев, Молдавия).

Профиль деятельности организации: Торговля коврами изделиями (произведены на 2-х заводах, которые входят в состав холдинга) в собственную сеть магазинов, а также путем партнеров-клиентов по всей территории Румынии .

Функциональные обязанности:

- Организация, контроль и управление отделом продаж;
- Организация, контроль и управление собственной сетью магазинов компании;
- Разработка и внедрение методов и технологий продаж;
- Изучение рынка (анализ спроса и предложения, отслеживание активности конкурентов);
- Разработка, организация и реализация мероприятий по развитию продаж на территории Румынии;
- Подбор, обучение и управление персоналом отдела продаж, а также персонала собственной сети магазинов компании;
- Личное участие в продажах, переговорах с VIP клиентами (т.к. Praktiker, Hornbach, Dedeman, Leroy, Bricostore)
- Контроль дебиторской задолженности;
- Анализ динамики продаж и предоставление ежемесячных отчетов;

январь, 2010 - апрель, 2011. Consulting and controlling manager в ТОВ “Карпета Киев”, Киев, Украина (компания входит в состав холдинга UI “Acvila Grup”, Кишинев, Молдавия).

Профиль деятельности организации: Торговля коврами изделиями (произведены на 2-х заводах, которые входят в состав холдинга) в собственную сеть магазинов, а также путем партнеров-клиентов по всей территории Украины.

Функциональные обязанности:

- Организация, контроль финансовой и общей деятельности компании;
- Планирование бюджета компании и отслеживание его выполнения;
- Разработка плана действий для улучшения финансового состояния компании;
- Контроль выполнения поставленных задач;
- Предоставление ежемесячных отчетов председателю

холдинга;

- Разработка стратегии развития компании;
 - Подбор, обучение и управление персоналом компании;
 - Участие в переговорах при проведении тендеров на Украине;
 - Участие в разных мероприятиях, связанные с деятельностью компании, как представитель холдинга;
- ноябрь, 2009 – январь, 2010 – директор по маркетингу в ОП “Acvila Grup”, Молдавия, Кишинев.

Профиль деятельности организации: В состав UI “Acvila Grup” входят два крупных завода (СП “Moldabella “- Унгены, Молдавия и АО “Incov” – Алба Юлия, Румыния) и компании, которые реализуют ковровую продукцию, произведенную на этих заводах (Карпета Киев –Украина; Карпета МД – Молдавия; Карпета РО – Румыния; Карпета ИТ

– Италия; Карпета РУ – Россия). Холдинг также реализовывает продукцию своих заводов путем клиентов-партнеров на внешние рынки: Казахстан, Польша, Италия, Германия, Англия, Словакия, Болгария, Сербия, Испания, США, Канада, Япония, Австралия и др.

Функциональные обязанности:

- Планирование, координация и контроль отдела маркетинга;
- Разработка стратегии продвижения и планирование ежегодного маркетингового бюджета;
- Реализация стратегии через взаимодействие с партнерами и своими компаниями;
- Подготовка программ по стимулированию продаж и их мониторинг;
- Анализ требований к качеству и потребительским свойствам услуг;
- Выяснение сильных и слабых сторон компаний;
- Разработка, управление, отслеживание и анализ рекламных мероприятий;
- Анализ эффективности рекламы с составлением соответствующих отчетов;
- Проведение оценки эффективности маркетинговой деятельности;
- Планирование и осуществление внедрения новых продуктов и проектов на рынке;
- Постоянный анализ и отслеживание изменений в тенденциях рынка ковровой продукции;
- Организация и участие в специализированных ежегодных выставках ;
- Планирование и учет печатной продукции;
- Сопровождение полного цикла печатного производства. От дизайна и разработки макета, до печати.

июнь, 2009 – ноябрь, 2009 – директор отдела продаж в “Ilvi –Pac” SRL, Молдавия, Кишинев.

Профиль деятельности организации: Производство и реализация одноразовой посуды и упаковочных материалов.

ноябрь, 2009г – апрель, 2009г - коммерческий директор в “FURTUNA –GRUP” SRL (учредитель компании), Молдавия, Кишинев.

Профиль деятельности организации: Розничная реализация продовольственных товаров через собственный (магазин – минимаркет с самообслуживанием).

Функциональные обязанности:

- Получение всей необходимой документации для открытия и функционирования магазина (авторизации, лицензии и.т.д.).
- Закупка холодильных витрин, кассовой аппаратуры и остальной мебельной комплектации для нормального функционирования магазина;
- Определение нужных поставщиков;
- Заключение договоров с поставщиками;
- Разработка плана расстановки товара;
- Набор, обучение и управление персоналом;
- Управление финансовой деятельности компании;

февраль, 2007 – ноябрь, 2009 - директор филиала компании “Premer SV” SRL, южный регион Молдавии.

Профиль деятельности организации: Дистрибуция собственной продукции (кондитерские изделия, крупы и минеральная вода) и продукции других поставщиков (официальный дистрибьютор таких брэндов как Киев-Конт, Сандора, Хортица и.т.д.).

Функциональные обязанности:

- Поиск складских помещений для открытия филиала;
- Ведение переговоров и заключение договора на аренду складских помещений;
- Регистрация филиала и получение всей необходимой документации для открытия и функционирования филиала (авторизации, лицензии и.т.д.).
- Формирование базы данных торговых точек в данном регионе;
- Подбор, обучение и управление персоналом;
- Организация, контроль и координирование работы департаментов в процессе деятельности филиала;
- Анализ результатов деятельности персонала и активное содействие в политике мотивации и развития персонала;
- Управление финансовой деятельности филиала;
- Обеспечение нормального функционирования;
- Анализ динамики продаж и разработка краткосрочных и долгосрочных планов продаж;
- Контроль выполнения планов;
- Организация и контроль полного цикла продажи;
- Осуществление полного цикла продажи в сегменте VIP клиентов, сложных клиент;
- Разработка индивидуальных планов продаж для Менеджеров по продажам;
- Формирование стратегии и тактики продаж;
- Выбор методов и технологий продаж;
- Участие в выборе и разработке маркетинговых мероприятий;
- Организация и контроль активного поиска и привлечения новых клиентов;

февраль, 2006 – февраль, 2007 - менеджер по продажам в

“PREMER SV” SRL

Профиль деятельности организации: Дистрибуция собственной продукции (кондитерские изделия, крупы и минеральная вода) и продукции других поставщиков (официальный дистрибьютор Киев-Континент, Сандора, Хортица и т.д.).

Функциональные обязанности:

- Поиск новых клиентов и поддержание отношений с действующими клиентами;
- Ведение коммерческих переговоров с клиентами и заключение договоров;
- Осуществление приема и обработка заказов клиентов, оформление необходимых документов;
- Выяснение потребностей клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласовывание заказов с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента;
- Выполнение ежемесячного плана продаж;
- Ведение отчетности по продажам и отгрузкам товара клиентам компании;
- Участие в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж;
- Контроль своевременной отгрузки товара клиентам;
- Контроль финансовой дисциплины клиента по заключенным договорам.

2004 – 2006 – представитель фирмы „ELIXIR” SRL по вопросам экспорта рыбной продукции из России и Украины в Румынию.

Профиль деятельности организации: Производство и оптовая реализация рыбной продукции по всей территории Румынии.

Функциональные обязанности:

- Поиск компаний на территории Украины и России, для импорта рыбной продукции в Румынию;
- Ведение переговоров и заключение договоров;
- Заказ автотранспорта у перевозчиков, отслеживание движения автотранспорта, поставка автотранспорта под загрузку/выгрузку;
- Контроль качества продукции, которая грузилась;
- Контроль оформления всей необходимой сопроводительной документации со стороны поставщика;
- Управление процессом выгрузки машины в Румынии.

В студенческие годы работала продавцом-консультантом и продавцом-кассиром в супермаркетах в Молдавии : Пан-Ком, Москова, N 1.

Личные качества

Аналитические навыки и умение планировать, способность анализировать проделанную работу и подытоживание конечных результатов, ответственность к выполнению своего участка работы, умение решать проблемы и работать в стрессовых ситуациях, способность быстро обучаться и постоянная работа над своим развитием, полная взвешенность принятия любых решений, коммуникабельность, дисциплинированность,

целеустремленность, упорство, настойчивость, честность.

Владение ПК

1С , Microsoft Word, Microsoft EXCEL, Internet Explorer, Microsoft

Outlook, Power Point и др.

Языки

Румынский (родной); Английский (разговорный); Русский (отлично); Французский (разговорный); Украинский (понимаю)

Другое

Водительские права: Категория Б(стаж 8 лет). Есть личный автомобиль

100% готовность к краткосрочным и длительным командировкам