



66 ani
 Masculin
 Chișinău
 15 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- Română · Fluent
- Rusă · Fluent

Permis de conducere

Categoria: B
 Cu automobil personal

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

Зам.директора по производству (начальник производства) Исполнительный директор. Зам.директора по общим вопросам и развитию.

Despre mine

Дисциплинированный, аккуратный, вежливый, пунктуальный, не конфликтный, активная жизненная позиция, требователен к себе, коллегам и работникам (без фанатизма). Хобби - автомобили. Не приемлю алкоголь.

Текущее и оперативное управление производством, продажами, администрирование. Умение вести переговоры на необходимом уровне и продавливать самые выгодные условия. Умение управлять людьми и ресурсами. Коммуникабельность, качества лидера, умение работать в команде, нацеленность на результат. Способность работать в условиях многозадачности, умение принимать нестандартные управленческие решения. Опыт и навыки общения, согласования, умение договариваться и решать вопросы с проверяющими структурами.

Целеустремленность, разумная настойчивость в достижении поставленных задач. Работоспособность в условиях многозадачности, умение понимать, ставить и добиваться выполнения поставленных задачи, в.т.ч. и личным примером. "НЕ"только кабинетный работник.

Дисциплинированный, аккуратный, вежливый, пунктуальный, не конфликтный, активная жизненная позиция, требователен к себе, коллегам и работникам (без фанатизма). Пользователь: Microsoft Office, Word, Outlook, Excel; 1С предприятие. Интернет. Водительское удостоверение категории "B" стаж 27 лет. Готовность к командировкам. Лояльность к компании. Готовность рассмотреть предложение о релокации в (из) РФ в (из) Молдовы в интересах компании..

Experiența profesională

Заместитель генерального директора по общим вопросам и развитию · ЗАО "АлкоСервис" · г.Липецк Россия

Aprilie 2015 - Prezent · 10 ani 10 luni

Обеспечение поставленных целей и задач утвержденных собственниками компании.

Подготовка коммерческих предложений, проведение презентаций продуктов компании, проведение переговоров, персональное сопровождение договоров до стадии их подписания и дальнейшего выполнения. Участие и заключение хозяйственных договоров компании, контроль за их своевременными и точным исполнением. Решение вопросов, касающиеся коммерческой, экономической и хозяйственной деятельности компании. Обеспечение соблюдения законности в осуществлении коммерческих, экономических и хозяйственных связей компании. Активный поиск и привлечение новых клиентов, расширение существующей базы. Планирование и обеспечение роста объема продаж и прибыли компании. Обеспечение выполнения плана продаж, анализ структуры и динамики продаж. Формирование эффективной команды. Организация работы и эффективного взаимодействия всех подразделений компании: (центральный склад, бухгалтерия, отдел продаж и маркетинга, отгрузки и логистика). Повышение эффективности работы всех подразделений, обучение персонала прогрессивным формам управления и организации труда, рационального использования всех видов материальных ресурсов, их экономного и целевого расходования. Контроль за сохранностью имущества компании, непосредственное участие в проведении инвентаризации ТМЦ. Обеспечение здоровых и безопасных условий труда для подчиненных исполнителей, контроль за соблюдением ими требований законодательных и нормативно-правовых актов по охране труда и техники безопасности, обучение персонала и ведение соответствующих журналов. Непосредственное подчинение руководителю компании. Выполнение отдельных поручений руководителя и собственника компании.

Коммерческий директор (начальник отдела продаж, зам. начальника склада) · ЗАО " La Vinchi" · г.Москва Россия

Iulie 2010 - Februarie 2015 · 4 ani 8 luni

14.07.2010г - 01.06.2011г.- зам. начальника склада,
01.06.2011г. - 03.02.2013г. начальник отдела продаж,
03.02.2013г - 27.02.2015г.- коммерческий директор

Зам.начальника склада -оприходование товара, ведение складского учета в 1С, проведение инвентаризации ТМЦ, получение, обработка, выполнение и организация отгрузки

заказов розничным и оптовым покупателям в регионы РФ, управление логистикой, складской техникой и персоналом. Начальник отдела продаж-поиск новых партнеров в РФ, проведение презентаций и дегустации вин, расширение каналов сбыта, общее управление отделом продаж, постановка задач и контроль их выполнения, выполнение плана продаж, отслеживание ДЗ, ПДЗ, работа с клиентами, составление ежемесячных планов продаж и отчетность по стандартам установленных в компании. Коммерческий директор - персональная ответственность за работу склада готовой продукции и отдела продаж, по необходимости в интересах компании командировки в регионы РФ, ведение переговоров, заключение договоров поставки, организация мероприятий и участие в ежегодной выставке Продэкспо г. Москва. Организация санитарно-гигиенических мероприятий и безопасных условий труда. Организация бесперебойной доставки товаров клиентам. Контроль и обеспечение выполнения планов продаж. Организация и контроль работы персонала (менеджеров по продажам). Развитие клиентской базы компании, развитие каналов дистрибуции, составление, разработка и применение всех инструментов на продвижение алкогольной продукции (импортные вина и коньяки) под собственной зарегистрированной торговой марки "LaVinchi", личное участие в продажах, контроль и взыскание ДЗ, ПДЗ, ведение необходимой отчетности. Ведение претензионной работы, до судебное урегулирование конфликтных ситуаций, составление претензий и исковых заявлений. Ежемесячное (квартальное) планирование и утверждение плана продаж, непосредственное подчинение генеральному директору (учредителю) компании. Оптимизировал складские издержки на 7-10% Расширил клиентскую базу компании, заключил 15 договоров купли продажи в различных регионах РФ с которыми сотрудничаем с 2011г по настоящее время. Увеличил реальные (подтвержденные) продажи компании на 10-12%. Наличие рекомендательного письма. Руководство компании, готово также дать и устные рекомендации. Готовность предоставить контакты коллег по работе для получения реальных отзывов.

Генеральный директор · ЗАО " Винелла"
(бывший Тульский винзавод) · Россия Тульская
область г.Узловая

Noiembrie 2005 - Ianuarie 2010 · 4 ani 3 luni

08.11.2005г.- 19.01.2006г - Заместитель директора,
19.01.2006г - 04.05.2008г - Исполнительный директор,
04.05.2008г - 14.09.2009г- Зам.генерального директора
14.09.2009г - 15.01.2010г - Генеральный директор.

Организация текущего и оперативного руководства финансово-хозяйственной деятельности винодельческого предприятия. Обеспечение достижения всех запланированных показателей завода. Обеспечение качества выпускаемой продукции. Организация и контроль деятельности подразделений и служб:

электро хозяйство, отдел главного механика,

автотранспортное хозяйство, отдел логистики, отдел закупок, служба охраны предприятия, юридический отдел, служба управления персоналом. Организация системы учета и отчетности, техники безопасности, пожарной безопасности, трудовых отношений. Организация безопасных условий труда. Организация и контроль работы персонала. Отбор персонала на вакантные должности. Контроль финансово - экономической деятельности завода. Проведение мероприятий по обеспечению сохранности имущества. Проведение инвентаризации ТМЦ. Взаимодействие с органами государственной власти, налоговыми, надзорными и финансово-кредитными организациями. Организация мероприятий и участие в ежегодной выставке Продэкспо г. Москва. Практика по вопросам имущественного, гражданского, трудового, административного и предпринимательского права. Прямое подчинение собственнику. К основным результатам и показателям отношу следующее; Оптимизировал численность персонала до 190 работников, внедрил систему бережливого производства, установил автономные котельные каждого подразделения (цеха) взамен использования устаревшей центральной котельной, провёл частичную модернизацию оборудования и установку 2-х новых автоматических линий розлива вина Cartabol (Испания), добился заключения прямых контрактов на поставку собственных вин в федеральную сеть "Лента" и "Магнит".

Директор · ООО "Армтехком" · Chişinău

Mai 1995 - Septembrie 2005 · 10 ani 5 luni

Среднее машиностроение. Разработка чертежей и изготовление пресс форм, лит форм, различного нестандартного оборудования по техническому заданию или технической документации Заказчика. Разбираюсь во всём парке слесарно-механического оборудования и станков. Организация и контроль деятельности предприятия занимающаяся изготовлением оборудования собственных разработок, импортом и поставками различного оборудования для городских и коммунальных служб.

Studii: Superioare

Кишиневский политехнический институт

Absolvit în: 1993

Facultatea: Энергетический

Specialitatea: электрические машины

Cursuri, training-uri

Применение трудового законодательства в интересах работодателя. Инструменты мотивации и стимулирования персонала

Absolvit în 2005

Organizator: Центр профессионального развития NS
Consulting., г. Москва 2005 год