



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

Руководитель

Despre mine

- коммуникабельность;
- тактичность;
- уравновешенность;
- стрессоустойчивость;
- дисциплинированность;
- решительность;
- умение убеждать, склонять к своей точке зрения;

Сфера интересов:

чтение, спорт, компьютер

- Системный подход к работе
- Организация работы предприятия с «нуля»
- Ведение переговоров
- Налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми клиентами
- Заключение договоров
- Стратегическое планирование
- Оперативное планирование
- Ценообразование
- Проведение инвентаризаций
- Подбор персонала
- Руководство коллективом
- Управление персоналом
- Обучение менеджеров по оптовым продажам и региональных менеджеров стандартам продаж
- Бюджетирование - разработка, согласование и контроль бюджета организации
- Отчетность: ежедневная, еженедельная, ежемесячная
- Экономика
- Уверенный пользователь ПК
- Правила и нормы охраны труда

Experiența profesională

Директор · VitalPower d.o.o. - B2B Intertrade GmbH, (Белград)

Martie 2017 - Octombrie 2017 · 8 luni

- руководство компанией (в подчинении 5 человек);
- контроль отправляемой с/х продукции, мероприятия по

👤 54 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 15 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent
- **Bulgară** · Mediu
- **Ucraineană** · Mediu
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B, C
Cu automobil personal

получению сертификатов на продукцию, таможенные процедуры;

- составление бюджетов и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению прибыльности компании;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании

генеральный директор · Алимком · Chişinău

Martie 2016 - Septembrie 2016 · 7 luni

- руководство пищевым предприятием;
- запуск линейки новых продуктов (воды, халвы)
- стратегическое планирование и развитие продаж;
- составление бюджетов продаж и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;
- оперативное управление отделом: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании;
- разработка системы мотивации работников компании

генеральный директор · Альянс Стил · Москва

August 2012 - August 2015 · 3 ani 1 lună

- руководство компанией (в подчинении 13 человек);
- стратегическое планирование и развитие продаж;
- составление бюджетов продаж и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;
- оперативное управление отделом: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании;
- разработка системы мотивации работников компании.
- участие в международных и региональных выставках

Зам генерального директора.

КонсалтКоалТрейд · Москва

Iulie 2009 - Mai 2012 · 2 ani 11 luni

Договорная деятельность с ОАО РЖД в сфере поставок угля, ведение документооборота

Национальный директор по странам Юго-Восточной Европы · UBC Group (UBC Distribution, Белград) · Белград, Сербия

August 2005 - Iunie 2009 · 3 ani 11 luni

- открытие и организация работы Юго-Восточного представительства компании;
- руководство компанией (в подчинении 9 человек);
- стратегическое планирование и развитие продаж;
- составление бюджетов продаж и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;
- оперативное управление отделом: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании;
- разработка системы мотивации отдела.
- участие в международных и региональных выставках

Studii: Superioare

Финансовая Академия при Правительстве РФ

Absolvit în: 2004

Facultatea: Менеджмент и финансы

Specialitatea: экономист

Технический Университет Молдовы (КПИ)

Absolvit în: 1993

Facultatea: Электрофизический

Specialitatea: инженер-электронщик

Cursuri, training-uri

MBA (Master of Business Administration)

Absolvit în 2009

Organizator: UBC Group