



33 ani
 Masculin
 Chişinău
 17 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Nu cunosc
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

Permis de conducere

Categoria: B, C
 Cu automobil personal

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

Торговый представитель / Торговый представитель сети/Менеджер по продажам

Despre mine

Права категории В, свой автомобиль, стаж вождения 6 лет, ответственность, пунктуальность, хорошая обучаемость, умение работать в коллективе, желание работать и развиваться.

Хочу переехать из России. Жена родом из молдавии и жила там же, 4 года назад приехала в Россию, планируем переехать.

MS Office, Пользователь ПК, Мерчендайзинг, Традиционная розница, работа с текущей базой клиентов, Прямые продажи, Аналитика продаж, Планирование продаж, 1С: Предприятие 8, Ведение переговоров, Современная розница, Работа с дебиторской задолженностью, Водительское удостоверение категории В, Мерчендайзинг, Планирование, Проведение промо акций, Работа в команде, Организаторские навыки, Грамотная речь, Поиск и привлечение клиентов, Активные продажи, Развитие продаж

Experiența profesională

Менеджер по продажам · СКБ Контур · Санкт-петербург

Septembrie 2016 - Prezent · 9 ani 1 lună

- Работа по холодным клиентам.
- Выезд на встречи, проведение презентации продукта.
- Отработка клиента и заключение сделки.
- Выполнение и перевыполнение месячного плана по продажам.
- Ведение клиента от встречи до передачи под активацию сервиса.

Торговый представитель · Реал (Официальный дистрибьютор объединенных пивоварен Хейнекен) · Санкт-Петербург

Mai 2014 - Prezent · 11 ani 5 luni

Район деятельности - Центр. организация продаж;

Развитие территории;

Отслеживание своевременной поставки товара в торговую точку;

Планирование рабочего дня, ежедневная отчетность;

Контроль дебиторской задолженности

Выполнение плана (KPI).

Выкладка товара, мерчендайзинг.

CR Торговый представитель (сети) · PepsiCo Holding · Санкт-Петербург

Octombrie 2015 - August 2016 · 11 luni

Обязанности:

- Исполнение контрактных обязательств и договоренностей;

- Способствование увеличению заказу;

- Работа руками (Мерчендайзинг, вместе с мерчендайзерами);

- Установка ДМП, паллетов;

- Контроль работы мерчендайзеров, постановка задач и способы их выполнения.

Достижения :

- Выполнение и перевыполнение планов, как по объёму так и по задачам.

- Соблюдение контрактных договоренностей.

- Налаженная система работы мерчендайзеров.

Менеджер по продажам · Великоросс · Санкт-Петербург

Mai 2015 - Octombrie 2015 · 6 luni

Менеджер по продажам

Развитие АКБ;

Прямые продажи;

Мерчендайзинг;

Отчетность;

Заведение заказов;

Заключение договора.

Studii: Superioare incomplete

**Санкт-Петербургский Технологический Институт
(Технический Университет)**

Studiez la moment

Facultatea: Экономики и Менеджмента

Specialitatea: Производственный менеджмент