



31 год
 Мужской
 Кишинев

in

ТОП Навыки

- **Планирование и прогнозирование** · 13 лет
- **Ответственность и управление ресурсами** · 13 лет
- **Финансовая грамотность и аналитика** · 13 лет
- **Навыки переговоров и убеждения** · 13 лет
- **Предпринимательское мышление** · 13 лет

Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Средний

Навыки

- Владение всеми программами Microsoft Office
- Навыки презентации и убеждения
- Time-management
- Критическое и системное мышление
- Разрешение конфликтных ситуаций
- Лидерство и мотивация команды

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.lucru.md/ro/preturi/cv>

Категорийный менеджер, Руководитель отдела закупок, Коммерческий директор

Обо мне

Опытный коммерческий менеджер с многолетним опытом управления категориями, закупками и продажами в крупных торговых компаниях. Успешно развивал направления с нуля, выводил их в прибыль и обеспечивал стабильный рост ключевых показателей. Готов взять на себя ответственность коммерческого директора или руководителя отдела, внедрять стратегические решения и быстро повышать эффективность бизнеса. Открыт к новым профессиональным вызовам, где смогу применить свой опыт для достижения амбициозных целей компании.

Опыт работы

Категорийный менеджер · BOMBA – BM Technotrade SRL · Кишинев

Январь 2018 - Настоящее время · 7 лет 9 месяцев

Управление ассортиментом свыше 5 000 SKU в ключевых высокодоходных категориях: мелкая бытовая техника, смартфоны, ноутбуки, планшеты, IT-аксессуары, инструменты, автоаксессуары и товары для дома.

Годовой рост продаж от 20% и выше за счёт оптимизации закупок, стратегического развития ассортимента и повышения оборачиваемости.

Детальное формирование ассортиментной матрицы с учётом рыночных трендов, сезонности и целей по маржинальности; долгосрочное планирование развития категорий на 3-5 лет.

Поиск и привлечение поставщиков (Китай, США, Европа, СНГ), ведение переговоров и заключение контрактов на выгодных условиях.

Планирование и прогнозирование продаж, прибыли и закупок; достижение плановых показателей с учётом

- CRM и аналитика продаж
- Работа с дистрибьюторами и производителями
- Построение эффективных коммерческих стратегий
- Навыки принятия решений
- Ценообразование и анализ прибыльности
- Управление поставщиками и логистикой
- Развитие новых направлений и рынков
- Бюджетирование и управление затратами
- Оптимизация бизнес-процессов
- Анализ и управление показателями (KPI)
- Управление командой
- Ведение переговоров
- Управление продажами и ассортиментом
- Стратегическое планирование

Водительское удостоверение

Категория: В

С личным авто

оборачиваемости и маржи; точный контроль товарных остатков для максимизации оборота и минимизации замороженного капитала.

Оптимизация запасов: формирование заказов с точным учетом спроса, без излишков и потерь продаж, для максимизации оборота и эффективности работы.

Управление ценообразованием: точный расчёт себестоимости товаров и формирование цен на весь ассортимент с учётом рыночной конъюнктуры, конкурентной среды и целей по маржинальности.

Согласование и внедрение маркетинговых активностей для увеличения продаж; увеличение доли рынка закреплённых брендов.

Ведение и актуализация базы данных поставщиков с информацией об обязательствах компании; учёт графика платежей и согласование его с финансовым отделом в рамках планов закупок и cash flow.

Взаимодействие с отделами логистики, финансов, маркетинга, IT и юридическим отделом по вопросам контрактов, поставок и продвижения.

Системная аналитика продаж и рынка для принятия стратегических и тактических решений, направленных на рост доли рынка и прибыльности.

Навыки: Планирование и прогнозирование, Ответственность и управление ресурсами, Финансовая грамотность и аналитика, Навыки переговоров и убеждения, Предпринимательское мышление

Категорийный менеджер · BOMBA - AV Electronic SRL · Кишинев

Январь 2018 - Настоящее время · 7 лет 9 месяцев

Управление ассортиментом свыше 5 000 SKU в ключевых высокодоходных категориях: мелкая бытовая техника, смартфоны, ноутбуки, планшеты, IT-аксессуары, инструменты, автоаксессуары и товары для дома.

Годовой рост продаж от 20% и выше за счёт оптимизации закупок, стратегического развития ассортимента и повышения оборачиваемости.

Детальное формирование ассортиментной матрицы с учётом рыночных трендов, сезонности и целей по маржинальности; долгосрочное планирование развития категорий на 3-5 лет.

Поиск и привлечение поставщиков (Китай, США, Европа, СНГ), ведение переговоров и заключение контрактов на выгодных условиях.

Планирование и прогнозирование продаж, прибыли и закупок; достижение плановых показателей с учётом оборачиваемости и маржи; точный контроль товарных остатков для максимизации оборота и минимизации замороженного капитала.

Оптимизация запасов: формирование заказов с точным учетом спроса, без излишков и потерь продаж, для максимизации оборота и эффективности работы.

Управление ценообразованием: точный расчёт

себестоимости товаров и формирование цен на весь ассортимент с учётом рыночной конъюнктуры, конкурентной среды и целей по маржинальности.

Согласование и внедрение маркетинговых активностей для увеличения продаж; увеличение доли рынка закреплённых брендов.

Ведение и актуализация базы данных поставщиков с информацией об обязательствах компании; учёт графика платежей и согласование его с финансовым отделом в рамках планов закупок и cash flow.

Взаимодействие с отделами логистики, финансов, маркетинга, IT и юридическим отделом по вопросам контрактов, поставок и продвижения.

Системная аналитика продаж и рынка для принятия стратегических и тактических решений, направленных на рост доли рынка и прибыльности.

Навыки: Предпринимательское мышление, Навыки переговоров и убеждения, Финансовая грамотность и аналитика, Ответственность и управление ресурсами, Планирование и прогнозирование

Заместитель директора по контролю управления · Velmart - Vistarcom SRL · Кишинев

Июнь 2017 - Декабрь 2017 · 6 месяцев

Анализ наценки.

Анализ списания.

Контроль управления всех отделов.

Контроль проведения инвентаризации.

Навыки: Ответственность и управление ресурсами, Планирование и прогнозирование, Финансовая грамотность и аналитика, Навыки переговоров и убеждения, Предпринимательское мышление

Менеджер по продажам · Moldcell - Vicmobile SRL · Кишинев

Март 2016 - Май 2017 · 1 год 3 месяца

Продажи техники и услуг компании Moldcell

Навыки: Планирование и прогнозирование, Ответственность и управление ресурсами, Финансовая грамотность и аналитика, Навыки переговоров и убеждения, Предпринимательское мышление

Маркетолог · РОЦ ООО · Кишинев

Март 2012 - Февраль 2016 · 4 года

Продвижение сайта в интернете через Google, Yandex и др.

Навыки: Планирование и прогнозирование, Предпринимательское мышление, Навыки переговоров и убеждения, Финансовая грамотность и аналитика, Ответственность и управление ресурсами

Желаемые отрасли

- Топ-менеджмент
- Менеджмент
- Закупки и снабжение

Образование: Высшее

Молдавская Экономическая Академия

Год окончания: 2018

Факультет: Финансы и бухучёт фирмы

Специальность: Финансы и бухгалтерия

Молдавская Экономическая Академия

Год окончания: 2016

Факультет: Бизнес и деловое администрирование

Специальность: Бизнес и управление

Курсы, тренинги

Курсы бухгалтерского учета

Год окончания 2016

Организатор: Молдавская Экономическая Академия