



👤 37 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 28 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

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

Achizitii

Despre mine

- Pachet Microsoft Office
- Utilizare PC
- CRM, POS
- Atestat motostivuatorist ISCIR
- Achizitii
- Product Management

Experiența profesională

Strategic Product Manager · Fastenal Europe RO
Ploiesti · Ploiesti

Iunie 2018 - Prezent · 7 ani 6 luni

Responsabil pentru zona EMEA

Supravegherea finalizării pachetelor de cotații de la început până la sfârșit.

Recrutarea, dezvoltarea și păstrarea membrilor și liderilor echipei de calitate.

Conducerea de inițiative strategice care să completeze creșterea și profitabilitatea vânzărilor.

Dezvoltarea continuă a angajamentului și satisfacției angajaților.

Crearea unui mediu de îmbunătățire continuă.

Părți de referință încrucișată pe baza cerințelor specificațiilor.

Identificarea surselor de aprovizionare pentru articolele nestandardizate.

Identificarea oportunităților de consolidare sau valorificare a cheltuielilor existente.

Identificarea nevoilor de resurse și facilitarea alocării.

Managementul comunicării cu oamenii de vânzări și diverse grupuri.

Conducerea identificării partenerilor cheie furnizori pe teritoriile locale.

Elaborarea de materiale de instruire și curriculum pentru angajații filialei.

Manager General · Fastenal Europe RO · Arad

Decembrie 2017 - Iunie 2018 · 7 luni

Elaborarea și executarea unui plan de vânzări pe teritoriul local pentru atingerea / depășirea obiectivelor de afaceri

Demonstrarea excelenței în vânzarea de afaceri în mediul de afaceri zilnic

Comunicarea eficientă a statisticilor de afaceri și progresul către obiective pentru a motiva performanța celorlalți

Modelarea și promovarea oportunităților de carieră pentru personal

Dezvoltarea și instruirea altora pentru a obține rezultate optime în afaceri, precum și obiective personale

Demonstrarea capacității de a conduce alții

De asemenea, am responsabilități de suport care includ: achiziționarea, primirea, comanda de ambalare, livrările, aprovizionarea și gestionarea inventarului, după cum este necesar pentru a asigura succesul afacerii

Account Manager · Fastenal Europe RO Ploiesti · Ploiesti

Noiembrie 2016 - Decembrie 2017 · 1 an 1 lună

- Asistență în vânzări / și servicii complete pentru clienți
- Lucrul direct cu conturile cheie
- Menținerea și creșterea bazei de clienți existente (cheie)
- Gestionarea colecțiilor de cont pentru conturile alocate
- menținerea și dezvoltarea programelor de inventariere a clienților (cheie);
- Gestionarea inventarului
- Plasarea și executarea ordinelor
- Inventarul de primire și expediere
- Primirea, inspectarea (QC), punerea în scenă, scanarea, ambalarea, citarea și achiziționarea produsului
- Privirea și promovarea oportunităților de vânzări cu conturile cheie

Account Manager · Bespoke Global Recruitment, Cannock (United Kingdom) · Cannock - Anglia

August 2015 - Septembrie 2016 · 1 an 2 luni

- Promovarea de locuri de muncă cu specificații specifice
- Colaborarea și potrivirea CV-urilor cu specificațiile de lucru
- Comunicați și selectați candidații potențiali
- Lista scurtă a candidaților gata să aprovizioneze pe fiecare contract pe care îl furnizăm
- Legătura dintre Regatul Unit și reglementările europene
- Distribuirea informațiilor relevante către candidați
- Monitorizarea încărcărilor de CV-uri în sistemul CRM al companiei
- Contactarea candidaților pre-selectați conform procesului de 5 zile al companiei (inclusiv apeluri telefonice și SMS-uri)
- Corespondența CV-urilor cu specificațiile de lucru ale clienților
- Colaborarea cu companiile sora pentru a organiza logistica pe o bază săptămânală
- Completați un pachet complet de înregistrare pentru toți

solicitanții de succes

- Organizarea de inducții / instruire pentru candidați.
- Fii deschis și cinstit cu toți solicitanții, indiferent dacă au succes sau altfel.
- Mențineți un contact regulat cu toți candidații, chiar și cu cei care nu sunt imediat disponibili / adecvați, pentru a asigura disponibilitatea unei baze de date a potențialilor candidați atunci când este necesar.
- să se alăture companiilor soratice în ceea ce privește solicitanții și să le actualizeze periodic cu privire la candidații care au reușit.
- Managementul clienților

Tehnician telecomunicatii · GlobalTech Solutions, Lexington (United States) · Lexington - SUA

Decembrie 2014 - Mai 2015 · 6 luni

- Instalarea telefoanelor și a faxurilor
- Menținerea rețelelor locale
- Instalarea modemurilor și a routerelor
- Testarea tuturor domeniilor sistemelor de telecomunicații
- Instalarea de echipamente noi și actualizări

Suport Date · Romtelecom, Ploiesti · Ploiesti

Noiembrie 2012 - Octombrie 2014 · 1 an 11 luni

- Suport tehnic pentru clienții fizici și juridici în configurarea conexiunii de acces la internet, instalarea modemului, configurarea conturilor de e-mail.
- Configurarea serviciilor de webhosting
- Configurații CDMA pentru clienții fix și mobil, ADSL, VDSL și Dial-up, FTTX, precum și testarea și diagnosticarea
- Suport pentru schimbarea parolelor pentru accesul la cererile utilizatorilor
- Identificarea cerințelor corecte ale clienților, oferirea de răspunsuri profesionale, implicarea activă în rezolvarea problemelor raportate de clienți, atitudinea profesională și orientată spre client

Specialist Retentie · Vodafone, Ploiesti · Ploiesti

August 2010 - Noiembrie 2011 · 1 an 4 luni

- Elaborarea de noi strategii pentru activitățile de reținere a clienților.
- Să răspundă în timp util solicitărilor clienților și să adreseze reclamațiile la serviciu.
- Lucrați cu Managerul de vânzări în implementarea activităților de promovare a vânzărilor.
- Urmăriți contractele care vor expira în curând și contactați clienții pentru reînnoiri.

- Elaborarea de prezentări și demonstrații de produse pentru clienți.
- Analiza feedback-urilor clienților și dezvoltarea de noi tehnici pentru a asigura păstrarea clienților.
- Furnizarea de servicii excelente pentru clienți și asigurarea satisfacției clienților.
- Crearea de relații de lucru pozitive cu clienții pentru repetarea afacerilor.
- Explicați clienților noile produse și beneficii.
- Faceți apeluri de vânzări către clienți existenți și noi pentru creșterea afacerii.
- Efectuați negocieri cu clienții și ajungeți la o concluzie corectă atât din perspectiva afacerilor,

Coustomer Care Representative · Vodafone, Ploiesti · Ploiesti

Iunie 2008 - Iulie 2010 · 2 ani 1 lună

- Explicați modul de utilizare a serviciilor
- Gestionarea calității și consistenței livrării de produse și servicii
- Oferirea de consultanță și îndrumare clienților cu privire la selecția produselor
- Pregătiți rapoarte de stare săptămânală și lunare
- Identificarea și rezolvarea problemelor clienților, găsirea de soluții și soluționarea plângerilor acestora
- Răspunsul la întrebările clienților și la rambursările clienților
- Lucrul în limitele stabilite, în special cu brandurile
- Urmărirea satisfacției clienților cu produsele și serviciile noastre
- Parte a echipei de suport Internet și date
- Instalarea conexiunii la Internet pe dispozitivele mobile ale clientului
- Rezolvarea problemelor la Internet
- Escaladarea incidentelor software-ului intern cum ar fi CRM
- Obținerea indicatorilor cheie de performanță și a valorilor mele

Studii: Superioare incomplete

Universitatea Petrol si Gaze Ploiesti

Absolvit în: 2010

Facultatea: Stiinte Economice

Specialitatea: Cibernetica, Statistica si Informatica Economica