



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

# **Руководитель (продажи, закупки, экспорт, финансы)**

♀ 54 ani  
♂ Masculin  
⌚ Chișinău

## **Preferințe**

- Full-time

## **Limbi**

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

## **Permis de conducere**

Categoria: B, C  
Cu automobil personal

### **Despre mine**

Сербский, хорватский - свободно  
Македонский, словенский - могу проходить собеседование  
Персональные качества  
– коммуникабельность;  
– тактичность;  
– уравновешенность;  
– стрессоустойчивость;  
– дисциплинированность;  
Спорт, чтение  
– 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**

**инженер** · MGM SRL · Chișinău

*Octombrie 2018 - Iunie 2019 · 9 luni*

- контроль расходов материалов в производстве;
- комплектация оборудования на основе конструкторской документации;
- обработка заявок на производство
- контроль товарных остатков
- контроль складских запасов (материалы для производства)
- создание отчетов

**Директор сербского подразделения ·**

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

*Septembrie 2015 - Iunie 2018 · 2 ani 10 luni*

- руководство компанией (в подчинении 5 человек);
- планирование и развитие закупок с/х продукции;
- контроль отправляемой с/х продукции, мероприятия по 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;
- разработка системы мотивации отдела;
- участие в международных и региональных выставках

**Генеральный директор · Альянс Стил (Москва) -  
поставка предприятиям пищевой**

**промышленности трубопроводной, запорной и  
регулирующей арматуры из н/ж стали · 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 предприятием: 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) - поставка угля на предприятия ОАО РЖД · 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) - <http://www.beer-co.com/index.php> - производство и продажи оборудования для розлива напитков предприятиям пивной, слабо- и безалкогольной промышленности · Белград**

*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 компаний;
- оперативное управление предприятием: 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

### **Коммерческий директор · UBC Group (Пивная**

**Компания, Москва) - <http://www.beer-co.com/index.php> - производство и продажи оборудования для розлива напитков предприятиям пивной, слабо- и безалкогольной промышленности · Москва**

*Februarie 1998 - August 2005 · 7 ani 7 luni*

- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компаний;
- контроль дебиторской задолженности, работа с

- просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
  - поиск новых клиентов
  - поддержание связей со старыми клиентами,
  - анализ рынка
  - участие в международных и региональных выставках
  - открытие представительств, курирование их деятельности
  - обучение персонала

## **Studii: Superioare**

### **Финансовая Академия при Правительстве РФ**

*Absolvit în: 2004*

Facultatea: Финансы и кредит

Specialitatea: экономист

### **Технический Университет Молдовы**

*Absolvit în: 1993*

Facultatea: Электрофизический

Specialitatea: инженер-электронщик

## **Cursuri, training-uri**

### **MBA**

*Absolvit în 2008*

Organizator: UBC Group