



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

# Руководитель отдела продаж

## Despre mine

На мой взгляд, обладаю следующими качествами:  
Высокая работоспособность и профессионализм,  
Большой опыт прямых продаж и переговоров с  
руководителями компаний,  
Умение отстаивать интересы компании.  
Умение согласованно работать в коллективе  
Умение сконцентрироваться на поставленной задаче для  
достижения результата  
Коммуникабельность, ответственность, исполнительность,  
мобильность, организаторские способности.  
Умение построить торговый отдел с нулевого цикла  
Умение расставлять приоритеты.  
Умение работать в команде.  
Эффективное решение проблем.  
Способность оказывать влияние.  
Эффективное принятие решений.  
Способность к обучению.

♀ 53 ani

♂ Masculin

◎ Chișinău

## Preferințe

- Full-time

## Limbi

- Română · Elementar
- Rusă · Fluent
- Engleză · Elementar

## Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

## Experiența profesională

### Руководитель отдела продаж · Telius C.C.C. SRL

· Chișinău

August 2023 - Prezent · 2 ani 4 luni

- Управление командой торговых представителей
- Координация действий, постановка задач, планов.
- Контроль за исполнением поставленных задач
- Контроль дебиторской задолженности по отделу.
- Подбор и обучение новых сотрудников.

### Руководитель департамента продаж · DentiCo SRL · Chișinău

Ianuarie 2021 - Martie 2023 · 2 ani 2 luni

- Управление командой торговых представителей в кол-ве 4 человек
- Координация действий, постановка задач, планов.

- Контроль за исполнением поставленных задач
- Контроль дебиторской задолженности по отделу.
- Подбор и обучение новых сотрудников.
- Оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании.

**Руководитель департамента продаж · Birovits SRL · Chișinău**

*Noiembrie 2020 - Decembrie 2021 · 1 an 1 lună*

- Координация действий, постановка задач, планов.
- Контроль за исполнением поставленных задач
- Контроль дебиторской задолженности по отделу.
- Подбор и обучение новых сотрудников.
- Участие в разработке стратегии по поиску новых клиентов
- Управление командой торговых представителей в кол-ве 4 человек

**Директор (руководитель департамента продаж) · Kubera SRL · Chișinău**

*Martie 2015 - Ianuarie 2020 · 4 ani 11 luni*

- Участие в разработке стратегии развития компании.
  - Оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании.
  - Определение планов продаж по компании
  - Общение с представителями компаний производителей
  - Работа с руководителями подразделений on-trade, off-trade, key-account (постановка задач, планов, контроль за выполнением, начисление з/п)
  - Контроль заказов продукции
  - Количество сотрудников в подчинении 35 человек
- РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:**
- Ежегодное увеличение объемов продаж по продукции в среднем 20-25%
  - Стабильная торговая команда без существенной ротации
  - Существенный рост бренда, появившегося в республике в 2014 году (Bergenbier)
  - Прирост ключевых контрактов компании

**Исполнительный директор · IM Glorinal-Grup SRL · Chișinău**

*Ianuarie 2013 - Martie 2015 · 2 ani 2 luni*

- Участие в разработке стратегии развития компании.
- Оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании.
- Отслеживание и ответственность за исполнением всех приказов генерального директора.

- Работа с подразделениями компаний (офис, склад, логистика, транспорт).
- Контакты с производителями и крупными ключевыми клиентами.

### **Директор департамента продаж · IM Glorinal-Grup SRL · Chișinău**

*Septembrie 2008 - Ianuarie 2013 · 4 ani 5 luni*

- Поиск и последующая работа с дистрибуторскими компаниями в регионах республики, впоследствии эксклюзивно торгующих ассортиментным портфелем компании
  - Руководство работой 36 агентов по продажам в Кишиневе и северном регионе республики.
  - Ведение маркетинговых фондов подразделений.
  - Общение с представителями компаний производителей
- РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- Ежегодный рост объемов продаж на 25-30%.
  - Увеличен объем продаж в расчете на одного агента в среднем — со 100 тысяч до 250 тысяч леев, посредством увеличения покрытия.

### **Менеджер направления · IM Glorinal-Grup SRL · Chișinău**

*Iulie 2006 - Septembrie 2008 · 2 ani 3 luni*

- Создание фокус-группы эксклюзивных торговых представителей по продукции «Балтика»
  - Ведение всего направления «ПИВО» в компании, начиная от заявок на производство и заканчивая контролем за выполнением поставленных задач ЭТП.
  - Руководство работой 22 агентов по продажам в Кишиневе и северном регионе республики.
- РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- Существенное увеличение объемов продаж
  - Увеличение клиентской базы, расширение покрытия

### **супервайзер · IM Glorinal-Grup SRL · Chișinău**

*Februarie 2005 - Iulie 2006 · 1 an 5 luni*

- Координация действий, постановка задач, планов.
  - Контроль за исполнением поставленных задач
- РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- Налаживание эксклюзивных отношений с рядом торговых точек сегмента ХоПeKa.
  - Внедрение эффективной системы возврата дебиторской задолженности.
  - Отсутствие существенной ротации торговых

представителей

- Управление командой торговых представителей в кол-ве 6 человек

**торговый представитель · Glorinal SRL · Chișinău**  
*Ianuarie 2001 - Februarie 2005 · 4 ani 2 luni*

Поиск и развитие клиентской базы

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Расширение территориальных продаж и увеличение клиентской базы в 2 раза от первоначальной
- Четыре года подряд присуждалось звание лучший агент в компании.

**Studii: Superioare**

**Universitatea Tehnica a Moldovei**

*Absolvit în: 2023*

Facultatea: Construcții Geodezie și Cadastru

Specialitatea: ingenerie miniera

**Cursuri, training-uri**

**“Как управлять продажами”**

*Absolvit în 2010*

Organizator: School of Business Communications

**Реальный Отдел Продаж построение с нуля**

*Absolvit în 2024*

Organizator: Resulting (Михаил Гребенюк)