



👤 37 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 30 000 MDL

TOP Competențe

- **Организованность и умение выстраивать процессы** · 4 ani
- **Инициативность и стратегическое мышление** · 4 ani
- **Коммуникабельность и навыки развития партнёрств** · 4 ani
- **Ориентация на результат и рост показателей** · 4 ani
- **Развитие нового направления с нуля** · 3 ani

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Comunicare
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B, C

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

Руководитель отдела продаж, Менеджер по продажам

Despre mine

Люблю спорт, путешествия, походы, горные лыжи...

Своими основными качествами считаю

- инициативность
- коммуникабельность
- настойчивость и целеустремленность

Experiența profesională

Менеджер по продажам · Robistar · Chișinău

Noiembrie 2021 - Prezent · 4 ani 1 lună

- Наладил эффективное взаимодействие между производством, складом и отделом продаж, что ускорило операционные процессы.
- Увеличение объемов продаж за счёт активного привлечения новых клиентов и расширения клиентской базы.
- Организация и успешный выход компании на европейские рынки.
- Продвижение компании на отраслевых выставках и мероприятиях, повышение узнаваемости бренда.
- Расширение клиентской базы.
- Результат: рост оборота на 18 % за 2024 года

Competențe: Организованность и умение выстраивать процессы, Инициативность и стратегическое мышление, Коммуникабельность и навыки развития партнёрств, Ориентация на результат и рост показателей

Руководитель отдела · Electrocon · Chișinău

Noiembrie 2018 - Noiembrie 2021 · 3 ani 1 lună

Основные обязанности :

- Развитие отдела
- Расширение клиентской базы
- Расширение ассортимента продукции и услуг

- Поиск новых инновационных решений
- Продвижение на рынке Молдовы

Competențe: Развитие нового направления с нуля

Менеджер по продажам · Dalmors Grup · Chișinău

August 2011 - Noiembrie 2018 · 7 ani 4 luni

- Создание клиентской базы с нуля
- ведение переговоров
- выполнения плана продаж
- реализация мероприятий по стимулированию продаж,
- презентация продукции в торговых точках Кишинева

Менеджер по продажам · Proinform · Chișinău

Ianuarie 2010 - Mai 2011 · 1 an 4 luni

Функциональные обязанности: работа с корпоративными клиентами, обеспечение выполнения плана продаж, отчетность, увеличение объемов продаж, продвижение ТМ на закрепленной территории, ведение переговоров, подготовка документов, заключение договоров, реализация мероприятий по стимулированию продаж, презентация продукции, консультирование потенциальных покупателей по вопросам ассортимента, цен, условий работы и выявление их потребностей в продукции

Коммерческий агент · Efes - Vitanta Moldova Brewery · Chișinău

Martie 2007 - Noiembrie 2009 · 2 ani 9 luni

Обязанности: ведение существующей клиентской базы, проведение в торговых точках совместно с отделом маркетинга промо-акций и акций направленных на увеличение продаж, работа с дебиторской, поиск и подключение новых торговых точек, оптовый сбыт продукции, контроль над мерчендайзенгом, отчетность, ведение переговоров.

торговый представитель · Steaua Impex · Chișinău

Ianuarie 2005 - Octombrie 2006 · 1 an 9 luni

Сбыт продукции в торговые точки города Кишинева
поиск клиентов

Заключение договоров

Контроль за наличием всего предлагаемого ассортимента продукции в торговых точках

Выполнение поставленных планов и задач.

Domeniul dorit

- Management

Studii: Superioare

UTM, политехнический университет

Absolvit în: 2011

Facultatea: Бизнес и администрирование в строительстве

Specialitatea: Менеджмент

USM, государственный университет

Absolvit în: 2009

Facultatea: Бизнес и администрирование

Specialitatea: Менеджмент

Cursuri, training-uri

Fantastic English

Absolvit în 2020

Organizator: Electrocon

психология поведения потребителя

Absolvit în 2009

Organizator: Efes Vitanta Moldova Brewery

Планирование и распределение рабочего времени

Absolvit în 2009

Organizator: Efes Vitanta Moldova Brewery