



👤 41 год
♂ Мужской
📍 Кишинев



ТОП Навыки

- **Coordonator proiecte** · 8 лет

Пожелания

- Полный день

Языки

- **Румынский** · Свободно владею
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Базовый
- **Немецкий** · Базовый

Водительское удостоверение

Категория: A, B, C, D
С личным авто

Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ru/prices/cv>

Manager

Обо мне

Sunt disponibil de a raspunde la intrebarile dvs. la o intilnie prestabila sau prin intermediul altor modalitati de comunicare. In cazul in care nu sunt disponibil la numarul de telefon afisat, rog sa ma contactati pe Viber sau email, deoarece pot fi plecat in afara tarii.

Va multumesc pentru intelegere.

Utilizator PC, Word, Excel, Outlook, 1C

Permis de Conducere categoria: A,B,C,D

Опыт работы

Manager de proiect (Europa) · Spamol SRL · Кишинев

Август 2017 - Настоящее время · 8 лет 1 месяца

Responsabilități și activități

Am gestionat întregul ciclu de proiect, de la producția în fabrică până la montaj și predarea către clientul final.

Am organizat logistică, livrarea și montajul produselor, coordonând echipele implicate.

Am asigurat punerea în funcțiune și rezolvarea eventualelor neconformități apărute în proces.

Am raportat finalizarea cu succes a proiectelor și activitatea echipelor de montaj.

Am identificat și soluționat rapid problemele tehnice sau organizatorice din timpul execuției.

Am stabilit obiective clare pentru echipe, monitorizând îndeplinirea acestora și creșterea eficienței.

Am implementat măsuri de motivare și dezvoltare a echipelor pentru performanțe sporite.

Навыки: Coordonator proiecte

Manager dezvoltare regionala (vânzări active B2B, Baza de Metal) · Tronex Com SRL · Кишинев

Май 2013 - Июль 2017 · 4 года 3 месяца

Responsabilități

Identificarea și atragerea clienților potențiali; Analiza pieței, preturilor și a concurenților; Identificarea necesităților clienților

existenți și potențiali; întocmirea și încheierea contractelor; Prelucrarea și introducerea informației în baza de date; Îndeplinirea obiectivelor și a planului de vânzări; întâlniri și negocieri cu clienții potențiali și existenți; Formarea ofertelor comerciale; Organizarea serviciilor de logistica pentru clienți; Lucru cu debitorii; Prognozarea vânzărilor lunare și anuale; Analiza vânzărilor anuale; Implementarea strategiilor companiei; Elaborarea rutelor și a planului de activitate lunară; Deplasări regionale. Raportarea zilnică a convorbirilor și rezultatele acestora. Am participat la elaborarea procedurilor și a proceselor departamentului de vânzări. Am dezvoltat vânzarile regionale în sectorul B2B. Am format baza de date a clienților regionali, am atras clienți noi, majorând astfel cota de piață a companiei

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

Universitatea Internationala de Management (IMI-nova)

Год окончания: 2009

Факультет: Relații economice internaționale

Специальность: Economie

Курсы, тренинги

Продающее Коммерческие Предложения

Год окончания 2013

Организатор: SBC SRL

Școala Managerului de Vânzări”

Год окончания 2013

Организатор: SBC SRL

Эффективное управление продажами

Год окончания 2014

Организатор: Victoria Gomon (trainer)

Tehnologii Eficiente de Vânzări B2B

Год окончания 2014

Организатор: SBC SRL

Sales & Marketing 360o

Год окончания 2014

Организатор: SBC SRL

Путь торговли

Год окончания 2014

Организатор: SBC SRL

Практика Переговоров

Год окончания 2015

Организатор: SBC SRL