



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

Коммерческий директор, директор по продажам и маркетингу

Despre mine

Уверенный пользователь ПК: MS Office, Mindjet MindManager Pro, 1C, Битрикс 24, Directum, BI Cognos; Adobe Photoshop.

Водительские права категории В.

Профессиональные навыки: успешный опыт управления и развития разных видов деятельности, составление бизнес-планов, подготовка годовых бюджетов предприятия и ежемесячных (актуализированных). Анализ рынка клиента и его конкурентов, разработка стратегии развития брендов, определение ключевых показателей эффективности кампаний, опыт выведения на рынок новых брендов, ребрендинг. Опыт управления коллективом, состоящим из более 100 сотрудников, мотивация, наставничество. Проведение тренингов, презентаций, выступление перед большой аудиторией. Опыт ведения переговоров на ТОП уровне

Личные качества:

Целеустремленность, коммуникабельность, организованность, умение работать на результат, ответственность, легко обучаем. Желание работать и повышать свой уровень. Аналитический склад ума, структурированность.

Пожелания к предполагаемому месту работы: возможность участия в разработке стратегических задач и их реализации, участие в проекте, где будет возможность как применения собственного опыта и знаний, так и получения новых. Возможность роста как профессионального, так и финансового.

Experiență profesională

Коммерческий директор · “Российский микрофинансовый центр”, НАУМИР · Москва

Decembrie 2019 - Iunie 2021 · 1 an 7 luni

Директор по маркетингу в СРО “МиР”, коммерческий директор во входящих в его структуру “Российском микрофинансовом центре” и НАУМИР, Москва – компании по

- ♀ 49 ani
- ♂ Masculin
- ◎ Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- Română · Mediu
- Rusă · Fluent
- Engleză · Mediu
- Ucraineană · Comunicare

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

оказанию консалтинговых услуг, проведению обучающих мероприятий, национальных и международных конференций на микрофинансовом рынке;

Функции:

- разработка стратегии маркетинга и продаж;
- подготовка маркетингового плана и плана продаж;
- анализ рынка;
- разработка предложений по действующим и новым услугам в компаниях;
- разработка акционных предложений, рекламных кампаний в интернете: e-mail marketing, smm;
- редизайн действующих интернет ресурсов компаний;
- определение эффективных каналов коммуникации и продаж;
- переформатирование работы отдела продаж;
- проведение обучения и тренингов для менеджеров по продажам (3 человека);
- написание регламентов, сценариев продаж;
- написание регламентов взаимодействия разных служб компаний.

**начальник службы маркетинга · СЗАО
«Интерднестрком» · Tiraspol**

Noiembrile 2016 - Septembrie 2019 · 2 ani 11 luni

Функции: - разработка маркетинговой стратегии компании по направлениям: мобильная связь и мобильный интернет, стационарный интернет, ТВ, стационарная связь;

- подготовка ежегодного и квартального финансового, маркетингового плана и плана по продажам;
- разработка планов развития сетей коммуникации;
- анализ рынка, разработка и вывод новых продуктов и предложений на рынок: тариф "Active", тариф "Легкий", внедрение в коммерческую эксплуатацию технологию связи VolTE (параллельно с действующей технологией CDMA), тариф «Семейный», программа «Trade In», Безопасный дом, IDC Видеонаблюдение и др.;
- корректировка действующих предложений и стимулирование их продаж(изменение логики интернет пакетов по технологии GPON, действующих тарифов мобильной связи, расширение программы рассрочки, стимулирующие акции);
- разработка стратегии рекламных активностей по всем каналам коммуникации: trade marketing, media (ТВ, пресса, интернет, ООН и др.), PR. Работа с рекламными агентствами, фрилансерами. Контроль и корректировка проведения кампаний;
- непосредственное руководство группой разработчиков мобильных приложений "Мой IDC", "IDC Travel" - написание технических заданий, контроль разработки, тестирование, вывод на рынок и продвижение;
- управление сайтом компании и интернет магазином;
- работа с официальными дилерами и официальными

представительствами компании в регионах: подготовка обучающих материалов, проведение тренингов, контроль качества обслуживания клиентов дилерами;

- подготовка планов для call-центра компании: планы продаж, планы по работе с оттоком. Написание скриптов, проведение тренингов со специалистами;

- подготовка отчетности по выполнению планов, по проведению рекламных и PR кампаний.

Постановка и контроль исполнения задач сотрудниками службы. В подчинении 8 специалистов. Взаимодействие с производственными и сервисными службами.

Собственник, директор · ООО «Центр консалтинга и анализа» (колл-центр) · Tiraspol
August 2014 - Iunie 2017 · 2 ani 11 luni

Функции:

- разработка стратегии, финансовое планирование, бюджетирование компании;

- организация бизнес процессов структурных подразделений: HR, обучение, служба качества, производственный отдел: телемаркетинг, консультации, опросы и лидогенерация;

- разработка системы мотивации сотрудников;

- прием на работу ведущих специалистов;

- оперативное управление: постановка задач отделам компании, контроль за ходом их исполнения;

- поиск новых партнеров;

- разработка и внедрение новых проектов и направлений в деятельности компании;

- управление финансово-хозяйственной деятельностью компаний;

- непосредственное участие в обучении и проведении тренингов, написании скриптов.

Основные клиенты: «Фит Сервис» – всероссийская сеть станций тех. обслуживания, ООО «Смартер» СПб – Ростелеком, МТС, Виасат, Билайн, Тинькофф и др.

Коммерческий директор · SRL "Standart" · Chișinău

Mai 2012 - August 2014 · 2 ani 4 luni

Функции: Создание отдела маркетинга и отдела продаж компании, возобновление прямых продаж рекламных мощностей компании (до этого компания продавала через sales-house), постановка задач менеджерам по продаже и менеджерам по маркетингу и контроль их выполнения.

разработка годового плана продаж и маркетингового плана, анализ каналов и разработка инструментов продвижения услуг компании, привлечение крупных международных клиентов, коммуникации и поддержание общения с топ-менеджментом VIP-клиентов. Разработка корпоративного

сайта, создание базы данных рекламных носителей компании и внедрение сервиса on-line бронирования, организация работы с социальными медиа (SMM). За время работы в компании продажи были полностью переведены в соответствующий отдел компании, среднемесячная загрузка сети составила 80%. что на 10% выше, чем в среднем по рынку.

Соучредитель, директор · SRL "Enreco Plus" · Chișinău

Mai 2002 - Iunie 2014 · 12 ani 2 luni

Функции: стратегическое планирование развития агентства, организация, управление и контроль обслуживания местных и международных клиентов, таких как «Балтика» и «Nokia» по направлениям: BTL/Event, ATL, креатив, дизайн, видеопродакшн. Поиск и обслуживание новых клиентов.

Коммерческий директор · SRL "ALMAIAN" · Chișinău

Septembrie 2009 - Martie 2011 · 1 an 6 luni

Функции: Управление отделом дистрибуции, включающим в себя отдел продаж, отдел маркетинга, отдел логистики (экспедиция, склады), первичной бухгалтерии. Разработка и презентация собственникам стратегии развития отдела, оптимизация орг. структуры, внутренних издержек, увеличение объемов продаж. Разработка бюджета на следующий год, в т.ч. продажи, маркетинг. Взаимодействие с ключевыми клиентами, работа с дебиторами. В портфеле было 4 собственных бренда, также занимались дистрибуцией продуктов таких зарубежных брендов, как «Макфа», «Ряба», «Астория», «Maretti» и др.

Директор · "Key Marketing Solutions Group" ООО · Киев

Martie 2006 - August 2009 · 3 ani 6 luni

Функции: на первом этапе - создание агентства полного цикла под базового клиента - ПЕРВЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ВИННЫЙ ХОЛДИНГ: разработка презентации агентства для инвесторов, стратегии его развития, подробного бизнес-плана, регистрация предприятия, организация операционной работы, организация коммуникаций с управляющей компанией инвесторов и партнерами. На втором этапе: организация, управление и контроль обслуживания базового клиента по направлениям: BTL/Event, ATL, креатив, дизайн, видеопродакшн, совместная разработка стратегии продвижения брендов, вывод на рынок новых брендов, ребрендинг. Поиск и обслуживание новых клиентов.

Главный бухгалтер · SA ""Mina din Cupcini · Edineț

Septembrie 1998 - Mai 2002 · 3 ani 8 luni

Функции: ведение бухгалтерского учета (синтетика), составление налоговых отчетностей, подготовка и составление бухгалтерской отчетности, подготовка и составление финансовой отчетности для акционеров предприятия. Подготовка пакета документов, составление финансовых прогнозов деятельности предприятия на 5 лет для подписания Кредитного Меморандума с Советом Кредиторов при Министерстве Финансов.

Studii: Superioare

ASEM

Absolvit în: 1998

Facultatea: Финансы и кредит

Specialitatea: Экономист