



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

Менеджер по продажам / КАМ

Despre mine

аналитический склад ума,
внимательный к деталям,
целеустремленный,
коммуникабельный,
с активной жизненной позицией,
амбициозный,
с желанием достигать поставленных целей и зарабатывать.

- ♀ 38 ani
- ♂ Masculin
- ◎ Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: B, C, D, H

Experiența profesională

Менеджер по работе с ключевыми клиентами

· ООО КУН-ВОСТОК · Москва

Martie 2017 - Octombrie 2021 · 4 ani 8 luni

- Развитие продаж B2B и B2C;
- Ведение деловых переговоров с ведущими АгроХолдингами России;
- Участие в тендерах;
- Создание и выявление потребностей;
- Работа над достижением коммерческих целей;
- Проведение презентаций продуктов компании;
- Прогноз и статистика долгосрочных продаж;
- Контроль и соблюдение соглашений на всех этапах сделки;
- Координация сотрудников соответствующих отделов;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Планирование и участие в маркетинговых мероприятий;
- Сбор информации и изучение работы конкурентов;
- Поддержка дилерской сети в области продаж, маркетинга и надлежащего обслуживания;
- Планирование и организация обучений по продуктам компании;
- Поиск новых контактов для осуществления продаж;
- Подготовка регулярной корпоративной отчетности.

Технический директор · ООО ЛЕМКЕН-РУС · Калуга

Aprilie 2014 - Martie 2017 · 2 ani 11 luni

- Руководство и развитие департамента послепродажного обслуживания;
- Сотрудничество и поддержка дилерской сети компании;
- Участие в переговорах с дилерами / клиентами на всех этапах проектной деятельности по техническим и организационным вопросам;
- Разрешение конфликтов;
- Бюджетирование. Управление затратами. Оптимизация и улучшение показателей эффективности;
- Анализ рынка, внедрение альтернативных видов оборудования и технологий;
- Соблюдение графиков, бюджета и выполнение портфеля проектов;
- Участие в организации маркетинговых мероприятий (презентации, выставки, демо-показы);
- Построение эффективной структуры технического обслуживания как внутри компании, так и в дилерских центрах;
- Организация тренингов и повышение квалификации сотрудников инженерной службы;
- Полный контроль над производственной деятельностью компании;
- Управление человеческими ресурсами;
- Адаптация и внедрение стандартов производства;
- Разработка нормативно-технической документации;
- Лицензирование / сертификация продукции;
- Контроль за выполнением правил трудовой дисциплины на предприятии.

Руководитель службы сервиса · Квернеланд Групп СНГ / Kverneland Group CIS · Москва

Februarie 2012 - Aprilie 2014 · 2 ani 3 luni

- Организация, планирование и контроль за работой отдела сервиса;
- Опыт управления персоналом до 8 человек;
- Обеспечение эффективной работы пред- и после продажного технического обслуживания, а также ремонта (в т.ч. гарантийного) ранее проданной техники;
- Самостоятельные выезды на запуски и ремонт техники/оборудования;
- Коммуникация и организация работ с дилерской сетью компаний;
- Заключение договоров на оказание услуг подряда;
- Организация и проведение семинаров по повышению квалификации для сотрудников компании и сотрудников дилеров;
- Частые командировки в Германию, Нидерланды, Францию на заводы компании;
- Участие в формировании склада запасных частей;
- Развитие и продвижение сервисных услуг.

Сервисный инженер · ELIT-TEHNICA · Chișinău

Iulie 2010 - Februarie 2012 · 1 an 8 luni

- Монтаж и наладка оборудования (John Deere, Massey Ferguson, Kverneland, Köckerling, HARDI, Unigreen, Capello, SCHULTE, QUIVOGNE);
- Обучение сотрудников правильной эксплуатации самоходного или прицепного оборудования;
- Гарантийное и послегарантийное обслуживание оборудования, организации ремонтных работ;
- Разрешение гарантийных случаев;
- Подготовка отчетов о достигнутых результатах.

Studii: Superioare

Государственный Аграрный Университет Молдовы

Absolvit în: 2011

Facultatea: Механизация сельского хозяйства и пищевой промышленности

Specialitatea: Инженер в Агробизнесе

Cursuri, training-uri

Большой курс по продажам

Absolvit în 2021

Organizator: Никита Токмаков