



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

Супервайзер, Начальник отдела продаж

Despre mine

- Навыки работы с компьютером

Свободное владение персональным компьютером, программа 1C (7/8), ОС Windows, MS Office, Internet-приложения, почтовые приложения, Word, Excel.

Experiența profesională

Менеджер по развитию ключевых клиентов · ООО "Малби фудс"

Februarie 2022 - Martie 2022 · 1 lună

- полное ведение торговых сетей(Таврия, Идеал, Копейка, Точка, Два Шага)
- проведение переоценок в сетях
- расширение существующего ассортимента и ввод новых брендов
- проведение маркетинговых активностей
- контроль дебиторской задолженности
- координация работы команды мерчендайзеров

Супервайзер · ООО "Аскания Дистрибьюшн"

Noiembrie 2021 - Februarie 2022 · 4 luni

- подбор персонала
- выполнение плановых показателей в количественной и качественной дистрибьюции
- подключение новых контрагентов
- контроль дебиторской задолженности
- постановка целей и контроль их выполнения
- мотивация торговых представителей на достижение результата

Территориальный менеджер · ООО "Сигма"

👤 36 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 20 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Nu cunosc
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: A, B, C
Cu automobil personal

Septembrie 2020 - Noiembrie 2021 · 1 an 3 luni

- организация и контроль деятельности персонала на вверенной территории
- выполнения плановых показателей
- поддержание эффективных отношений между компанией и дистрибьюторами/ключевыми клиентами
- регулярное проведение мониторинга рынка, ведение учета продаж
- организация деятельности по продвижению торговых марок
- осуществление мероприятий для улучшения деятельности производителя на соответствующей территории

Начальник отдела продаж · ООО "Альянс логистик"

Decembrie 2019 - August 2020 · 9 luni

- руководство отделом продаж (3 СВ и 16 ТП)
- планирование работы отдела(цели, задачи, мотивация)
- планирование бюджетов и планов по продажам
- подбор, адаптация и обучение сотрудников
- поиск и привлечение новых поставщиков
- составление отчетности
- ведение, поддержание и развитие клиентской базы
- формирование заказов поставщикам
- разработка ценовой и скидочной политики
- контроль дебиторской задолженности клиентов
- согласование доп. мотиваций для торгового отдела с поставщиками
- разработка и согласование акционных активностей

Супервайзер · ООО "Алми Трейд" · Одесса

August 2015 - Decembrie 2019 · 4 ani 4 luni

- подбор и обучение персонала
- распределение заданий между сотрудниками
- постановка целей и контроль их выполнения
- ведение переговоров с контрагентами и партнерами
- контроль дебиторской задолженности торговых представителей
- отчетность о работе подчиненных
- ведение сопутствующей документации
- выполнение плановых показателей по команде торговых представителей
- контроль правильности выкладки товара, наличие ассортимента в ТРТ
- мотивация сотрудников на достижение лучших результатов

Studii: Superioare

**Одесская Государственная Академия строительства и
Архитектуры**

Absolvit în: 2011

Facultatea: Промышленное и гражданское строительство

Specialitatea: Инженер