



👤 54 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Cu automobil personal

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

Руководитель отдела продаж (направления\проекта)

Despre mine

Стратегическое, тактическое, логическое мышление. Творческий подход к выполнению задач, креативность, аналитический склад ума, лидерские качества, умение управлять и организовывать работу коллектива, требовательность к себе и подчиненным, трудолюбие и целеустремленность, совместимые с трезвыми и реальными амбициями. Принципиальность и настойчивость в деловых вопросах, нестандартность мышления, коммуникабельность, умение находить компромисс в сложных ситуациях, нацеленность на конкурентную борьбу. Увлечения и хобби: Менеджмент, маркетинг, военная история, философия, психология, литература, фотография.

Любимые книги по профессии: А.А.Томсон, А.Дж. Стрикленд «Стратегический менеджмент»

Ф.Котлер «Основы маркетинга».

Менеджмент отдела, департамента, проекта, направления компании или другими структурными единицами бизнес организации. Маркетинг, консалтинг (тренинги персонала). Работа и личные связи с Московскими представительствами компаний (BOSCH SIEMENS, Philips, Seb (TEFAL, MOULINEX, KRUPS, LAGOSTINA, ROWENTA, SEB и CALOR), SONY, Panasonic, LG, Samsung и др.) и ведущими дилерами бытовой техники и электроники в РФ. Построении работы бизнеса «с нуля». Вывод из кризисных ситуаций. Управление отделом, департаментом, проектом, компанией: разработка и проведение стратегии бизнес единицы, ее миссии. Разработка и выстраивание бизнес процессов. Решение стратегических и тактических задач, организация менеджмента. Построение работы и стратегическое управление отдела продаж, а так же других отделов и департаментов компании: логистики, маркетинга, сервисного сопровождение и др. Контроль и осуществление процесса оптовых продаж, закупки, продвижения продукта и услуг, как со склада, так и прямые поставки от производителя непосредственно в адрес клиента. Обеспечение логистической схемы, планирование поставок, исследование рынка, мониторинг цен, участие в планирование производства, ведение переговоров и заключение договоров на уровне первых лиц, финансовое планирование, решение и выход из кризисных и конфликтных ситуаций, решение оперативных задач, доведение до персонала задач и целей компании.

Разработка и проведение маркетинговых акций и предложений по стимуляции сбыта, анализ регионов, выезд в командировки и исследование целевых рынков, разработка ценовой и дилерской политик, разработка и проведение стратегии по овладению рынка регионов, управление компанией. Рекламные и PR-акции по продвижению компаний и продаж. Участие в выставках. Полная ответственность за все вышеперечисленное.

Experiența profesională

КАМ (менеджер по работе с ключевыми клиентами) оптовых продаж · ООО "1K1" · Кишинев\Минск\Москва

Martie 2023 - Prezent · 2 ani 9 luni

Продажи и продвижение агротехники МТЗ (Беларусь) - мотоблоки, тракторы, подвесное оборудование и др. Работа он-лайн в удаленном доступе. Продажи и продвижение агротехники МТЗ (Беларусь) - мотоблоки, тракторы, подвесное оборудование и др. Работа он-лайн в удаленном доступе. Дилеры «Сморгонский агрегатный завод» машиностроительное предприятие, входящее в состав холдинга «МТЗ-ХОЛДИНГ»

Ведущий менеджер по оптовым продажам В2В · ООО "КАМФОРТА" (подразделение ЗАО "Легпромразвитие") · Москва, Кишинев

Iunie 2021 - Decembrie 2022 · 1 an 6 luni

Компания по проектированию и производству умных систем очистки воздуха и вентиляции (рекуператоры и бризеры). Ввод на рынок, поиск дилеров, создание базы, переговоры с ЛПР, продажи, логистика. Создана база в 500 потенциальных дилеров (ЛИДов)

Работа из Молдовы с поставщиками и дистрибьюторами (закупки, снабжение) и крупным ритейлом (продажи, сбыт) в Российской Федерации, Украине, Белоруссии и пр. Консалтинг и частные консультации в вопросах менеджмента и маркетинга. ·

Индивидуальная занятость (Кишинев), Закупки, снабжение, продажи. · Chișinău

Ianuarie 2017 - Mai 2021 · 4 ani 4 luni

Работа по договору (с СБП Contact (QIWI Банк), Polaris, Новая Почта и др). Работа с поставщиками и дистрибьюторами (закупки) ритейлом и др. (личные продажи опт) в Российской Федерации и ближнем зарубежье (Молдова, Украина, Страны Прибалтики и Польша). Переговоры на уровне первых лиц и лиц, принимающих решения. Закупки/продажи и продвижение товаров и услуг.

Организация работы менеджеров по продаже и логистике. Работа с крупнооптовыми поставщиками и представительствами компаний производителей и дистрибьюторами в РФ (в том числе с крупным ритейлом) и ближнем зарубежье (Молдова-сети Maximum, Bomba, Enter, Darwin, Hi-Trade, оптовые Евротерм и др), Польша, Страны Прибалтики. Развитие и продвижение закупок и продаж импортной бытовой техники и потребительской электроники А-бренды SEB, SONY, Panasonic, LG, Samsung, В-бренды Polaris и др

Руководитель направления бытовой техники (закупки, разработка товарной матрицы, сбыт, маркетинг и пр) и развития. · Дом Бытовой Техники «Великие реки» г.Москва · Москва

Februarie 2009 - Decembrie 2017 · 8 ani 10 luni

Развитие и продвижение закупок и продаж импортной бытовой техники и потребительской электроники, в первую очередь А-бренды. Работа и ЛИЧНЫЕ СВЯЗИ с Московскими представительствами компаний (BOSCH SIEMENS, Philips, Seb (TEFAL, MOULINEX, KRUPS, LAGOSTINA, ROWENTA, SEB и CALOR), SONY, Panasonic, LG, Samsung и др.) и ведущими дилерами бытовой техники и электроники в РФ (закупка, снабжение) и крупным ритейлом, в том числе сети (сбыт, продажи, продвижение).

Руководитель направления развития регионов · Торговый Дом «КОРД» (Москва), Продажи · Москва

Iunie 2007 - Ianuarie 2009 · 1 an 8 luni

дистрибьютор бытовой техники и потребительской электроники. Развитие и продвижение закупок и продаж импортной бытовой техники и потребительской электроники, в первую очередь А-бренды., ROWENTA, SEB и CALOR), SONY, Panasonic, LG, Samsung и др Работа и ЛИЧНЫЕ СВЯЗИ с Московскими представительствами компаний (BOSCH SIEMENS, Philips, Seb (TEFAL, MOULINEX, KRUPS, LAGOSTINA.) и ведущими дилерами бытовой техники и электроники в РФ (закупка, снабжение) и крупным ритейлом, в том числе сети (сбыт, продажи, продвижение).

Коммерческий директор · ООО «ТЭКВИ» (Москва) · Москва

Ianuarie 2006 - Mai 2007 · 1 an 4 luni

Сфера деятельности компании – производство и продажа продуктов питания Пермской макаронной фабрики, ввод бренда «Царскосельские продукты». Организация работы продуктового направления с «нуля». Набор персонала в отдел продаж, отдел развития, отдел логистики. Разработка

миссии и стратегического развития компании. Вход на рынок и налаживание схемы дистрибуции продуктов питания.

Старший менеджер направления по региональным продажам потребительской электроники, куратор по стратегическому развитию Южного федерального округа. ·
Торговая Компания «Русская Игра» «Synergenta”
(Москва) · Москва

Martie 2003 - Decembrie 2005 · 2 ani 10 luni

Осуществления работы с крупным ритейлом (сбыт, продажи, маркетинг и пр.) Развитие и продвижение закупок и продаж импортной бытовой техники и потребительской электроники, в первую очередь А-бренды., ROWENTA, SEB и CALOR), SONY, Panasonic, LG, Samsung и др Работа и ЛИЧНЫЕ СВЯЗИ с Московскими представительствами компаний (BOSCH SIEMENS, Philips, Seb (TEFAL, MOULINEX, KRUPS, LAGOSTINA.) и ведущими дилерами бытовой техники и электроники в РФ (закупка, снабжение) и крупным ритейлом, в том числе сети (сбыт, продажи, продвижение). Стратегическое развитие, продажи, акции по стимулированию потребителя и продавца, имиджевый маркетинг. Работа с представительствами ведущих брендов. Планирование и осуществление продаж, бюджета. Участие в выставках.

Руководитель торгового департамента Московского Торгового Представительства. ·
ЗАО «Группа ЕВГО» (Москва) · Москва

Martie 2000 - Martie 2003 · 3 ani

Сфера деятельности компании - производство (CKD) и крупно оптовая продажа бытовой техники и потребительской электроники. Компания является собственником пяти заводов расположенных в Хабаровском крае и производящих бытовую технику и электронику из импортных комплектующих. Организация и управление работой московского торгового представительства, управление отделами продаж, маркетинга, логистики. Планирование производства, продаж, бюджета. Стратегическое развитие бренда и компании. Разработка миссии компании. Маркетинговые акции и проекты. Разработка дилерской и ценовой политик компании. Участие в выставках

Директор и владелец · ИП Чумаченко А.В. г.
Кишинев. · Chişinău

Ianuarie 1993 - Octombrie 1999 · 6 ani 9 luni

производство и продажа аудио-видео продукции. Организация работы своей студии аудио-видео копирования, дальнейшая дистрибуция копий (с

соблюдением авторских прав ААП) - мелкооптовая и розничная. В последствии диверсификация направления деятельности-розничная продажа фаст-фуда, мороженого и прохладительных напитков. Разработка акций по стимуляции сбыта.

Studii: Superioare

Политехнический Университет Молдовы

Absolvit în: 1997

Facultatea: Электрофизический

Specialitatea: Инженер системотехник

Cursuri, training-uri

Курсы «Умению учить-учиться» при факультете психологии МГУ им. М.В. Ломоносова. в МГУ, г. Москва.

Absolvit în 2004

Тренинги и программы обучения в Московских консалтинговых компаниях и представительствах ведущих мировых производителей бытовой техники и электроники. Участие в международных выставках.

Absolvit în 2012

Участие в V общероссийской конференции «Маркетинг и исследования 2005" к качеству докладчика. Тема выступления "Построение работы отдела продаж (одна из схем) и немного шире"

Absolvit în 2005