



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

♀ 41 ani
♂ Masculin
⌚ Chișinău
✉ 300 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: A, B

Директор по продажам, Директор розницы, Коммерческий директор, Руководитель отдела продаж

Despre mine

Воспитываю сына, читаю, путешествую, занимаюсь спортом и саморазвитием. Легко нахожу общий язык с окружающими, умею настраивать команду на достижение отличных результатов.

Все необходимые :)

Experiența profesională

Директор регионального представительства (Санкт-Петербург) · Sofia - фабрика интерьерных решений · Санкт-Петербург

Mai 2021 - Octombrie 2022 · 1 an 6 luni

- Управление и развитие сети фирменных салонов в Санкт-Петербурге (10 шт.);
- Формирование кадровой политики, подбор, мотивация, организация обучения и адаптации сотрудников;
- Разработка и внедрение системы мотивации;
- Организация работы склада и службы клиентского сервиса;
- Оптимизация и настройка всех процессов по предоставлению сервиса класса люкс;
- Развитие канала B2B-продаж.

Основные достижения:

- Сохранил работу филиала в ситуации после пандемии и смены собственника;
- Пересобрал административную команду и команду продавцов-консультантов;

- Улучшил условия работы в филиале до премиального уровня (смена офиса, смена склада);
 - Улучшил взаимодействие подразделений в компании, что привело к снижению ошибок в заказах с 5% до 2%;
 - Разделил процесс продажи между салоном и службой клиентского сервиса, что привело к росту продаж на 50% и сокращению товарных запасов на складе на 70%;
 - Наладил процесс обучения, регулярного тестирования знаний технических знаний и уровня сервиса менеджеров, что позволило адаптировать новых сотрудников за 1 месяц вместо 3-4 месяцев;
- За полтора года убыточный филиал превратился в доходный проект.

Руководитель отдела проектных продаж (Санкт-Петербург)

· Geberit - мировой лидер в производстве инженерной сантехники. · Санкт-Петербург

Mai 2017 - Mai 2021 · 4 ani 1 lună

- Развитие продаж продуктов Geberit, увеличение рыночной доли через сотрудничество с проектными институтами, инвесторами, строительно-монтажными организациями (ежегодный прирост оборота на 15-25% на падающем рынке), проведение деловых переговоров на уровне первых лиц компаний или с лицами, принимающими решения у клиентов;
- Управление и развитие команды отдела продаж (существенный прирост личных KPI подчиненных), обучение, постановка целей и задач, контроль их исполнения;
- Разработка системы отчетности, выработка стратегии и тактики продаж, улучшение взаимодействия с партнерами.;
- Бюджетирование и планирование;
- Организация обучающих и праздничных мероприятий для клиентов (проектировщиков, монтажников, дистрибуторов).

Основные достижения:

- Разработка и внедрение политики проектных продаж и предоставления проектных скидок;
- Развил отношения и лояльность новых дистрибуторов;
- Увеличил показатели выручки отдела в 2 раза за 3 года.

Руководитель группы проектных продаж (Санкт-Петербург)

· SAINT-GOBAIN, мировой лидер в производстве строительных материалов. Подразделение Rigips. · Санкт-Петербург

Februarie 2013 - Mai 2017 · 4 ani 3 luni

- Развитие направления проектных продаж материалов компании Гипрок;
- Управление и развитие команды отдела продаж (3 менеджера проектных продаж и технический менеджер) -

- составление плана обучения, коучинг, проведение аттестаций (полугодовых и годовых);
- Разработка системы отчетности, структурирование направления проектных продаж;
 - Вывод на рынок и развитие продаж новых продуктов (акустический и сверхпрочный лист, шпатлевка Gyproc);
 - Развитие новых сегментов применения материалов Gyproc (OEM, жилое строительство);
 - Планирование;
 - Участие в рабочих группах внутренних проектов (программа по развитию Sales-компетенций, разработка альбома развивающих действий для менеджеров).
- Основные достижения:
- Увеличение рыночной доли бренда с 8% до 32 % на рынке СЗФО;
 - Принимал участие в разработке и внедрении СРМ;
 - Обеспечил развитие продаж новых типов продукции (Акустический лист, лист повышенной прочности и т.д.)

Studii: Superioare

Санкт-Петербургский Государственный Инженерно-Экономический Университет

Absolvit în: 2007

Facultatea: Факультет Общего Менеджмента, диплом с отличием

Specialitatea: Стратегический менеджмент