



👤 37 лет  
♂ Мужской  
📍 Кишинев  
💰 40 000 MDL

## ТОП Навыки

- **Стратегическое планирование** · 4 года
- **Аналитические способности** · 4 года
- **Навыки наставничества** · 4 года
- **Мотивация команды** · 4 года
- **Управление продажами** · 4 года
- **Планирование** · 1 год

## Пожелания

- Полный день

## Языки

- **Румынский** · Базовый
- **Русский** · Свободно владею
- **Украинский** · Свободно владею
- **Английский** · Базовый

## Водительское удостоверение

Категория: A, B, C  
С личным авто

**Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.lucru.md/ru/preturi/cv>**

# Руководитель отдела продаж

## Обо мне

Я позитивный, активный и целеустремленный человек, по этому мне нравится заводить новые знакомства, налаживать процессы, выстраивать системные структуры. Обладаю аналитическим составом ума, что позволяет мне анализировать ситуацию и находить не стандартные решения.

Ищу возможность реализации в торговле, так как это то, что приносит удовольствие)

За время профессиональной деятельности приобрел опыт в продажах B2B и B2C сегментах рынка, больше близкое направление B2B.

Почему именно я?

- Я обладаю большим опытом, и желанием приносить пользу. Используя свой опыт, я точно смогу усилить Вашу команду, и добится отличных результатов!

Готов пройти первичное собеседование по Skype.

Обучился приемам эмоциональных продаж, качественно считывать потребности клиента и презентовать товар/услуги так, чтобы клиент чувствовал заботу о нем, его интересах, и становился постоянным клиентом.

## Опыт работы

### Руководитель отдела продаж в центральном регионе · ООО "Антей Сан" · Киев

Август 2018 - Ноябрь 2022 · 4 года 4 месяца

Руководство отделом продаж в центральном регионе Украины (Киев, Черкассы, Чернигов, Винница, Житомир, Умань).

-Расширение отдела до 80 сотрудников;

-Построение стратегии достижение плановых целей компании, внедрение и контроль выполнения;

-Коммуникации с руководством гипермаркетов Эпицентр, Новая Линия, Олди по вопросам увеличения представленности товара компании и увеличение продаж путем запуска совместных акций, презентации в "теплых" местах отдела.

-Анализ показателей отдела, разработка стратегий

выполнения плановых показателей;

-Контроль работы команды региональных представителей;

-Командировки сбор обратной связи и потребностей от партнеров и торговой команды отдела.

-Обеспечение выполнения плановых показателей;

Навыки: Стратегическое планирование, Аналитические способности, Навыки наставничества, Мотивация команды, Управление продажами

### **Менеджер оптовых продаж · ООО "Антей Сан" · Киев**

*Июль 2017 - Август 2018 · 1 год 2 месяца*

- Оптовые продажи сантехники.

- Ведение оптовых клиентов компании в г. Киев;

- Поиск новых клиентов;

- Посещение клиентов, налаживание долгосрочных отношений, презентация товара компании;

- Контроль дебиторской задолженности;

- Анализ активности конкурентов;

- Участие в разработке маркетинговой активности, акционных предложений;

- Выполнение планов продаж и возврате денежных средств.

Навыки: Планирование, Переговоры и убеждение

### **Региональный менеджер · ООО "Антей Сан"**

*Май 2014 - Июнь 2017 · 3 года 2 месяца*

- Организация работы отдела продаж в рамках региона (Киев, Черкассы, Чернигов).

- Ведение сетей строительных гипермаркетов "Эпицентр, Новая Линия.

- Подбор, продавцов, их обучение, размещение на территории отделов партнеров компании.

- Налаживание и поддержание долгосрочных качественных бизнес связей с партнерами;

- Проведение обучений по товарам компании для сотрудников магазинов;

- Аналитика продаж, товарного запаса, заказов, подача рекомендаций по заказам партнерам и обеспечение получения этих заказов путем переговоров.

- Достижение выполнения плановых показателей отдела.

### **Региональный менеджер · ООО Антей Сан**

*Сентябрь 2011 - Апрель 2014 · 2 года 8 месяцев*

- Организация работы отдела продаж в рамках региона (Одесса и область).

- Ведение сетей строительных гипермаркетов "Эпицентр, Новая Линия, Оби.

- Подбор, продавцов, их обучение, размещение на

территории отделов партнеров компании.

- Налаживание и поддержание долгосрочных качественных бизнес связей с партнерами;

- Проведение обучений по товарам компании для сотрудников магазинов;

- Аналитика продаж, товарного запаса, заказов, подача рекомендаций по заказам партнерам и обеспечение получения этих заказов путем переговоров.

- Достижение выполнения плановых показателей отдела.

### **Представитель поставщика · ООО "Антей Сан"**

*Октябрь 2010 - Август 2011 · 11 месяцев*

Представление интересов компании на территории партнеров (Торговый Центр "Новая Линия").

Налаживание коммуникаций с руководством отдела/гипермаркета, обучения персонала отдела продажам товаров компании, личные продажи, отчетность перед руководством.

### **Продавец консультант · ООО "Эпицентр К" ·**

**Одесса**

*Июль 2008 - Октябрь 2009 · 1 год 4 месяца*

Продажа товаров отдела "Сантехника", консультирование покупателей, выкладка товара, участие в инвентаризациях. Несколько раз проходил внутренние курсы повышения квалификации.

### **Желаемая отрасль**

- Менеджмент

### **Образование: Высшее**

**НОУ "Московский институт предпринимательства и права"**

*Год окончания: 2010*

Факультет: Юридический

Специальность: Юриспруденция

### **Курсы, тренинги**

**Продажи с удовольствием**

*Год окончания 2014*

Организатор: Вера Лихачева

**Тренинг "эффективных продаж"**

*Год окончания 2017*

