



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

Сотрудник

Despre mine

Хобби – спорт (волейбол), организация ивентов.

Личные качества:

- коммуникабельность;
- высокое чувство ответственности;
- инициативность;
- целеустремлённость;
- пунктуальность;
- развиты управленческие и аналитические навыки;
- энергичность;
- стрессоустойчивость;
- порядочность;
- стремление к карьерному росту.
- Уверенный пользователь ПК, свободное владение компьютерными программами-Word, Excel, Internet, 1C.
- Водительское удостоверение категории В, стаж более 10 лет.

♀ 33 ani

♂ Masculin

⌚ Chișinău

✉ 15 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Nu cunosc
- **Rusă** · Fluent
- **Ucraineană** · Fluent

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

Experiența profesională

Региональный менеджер направления HoReCa (Южный регион) · ПРАТ «Artwinery» · Одесса, Украина

Noiembrie 2020 - Prezent · 5 ani 3 luni

- Управление продажами на вверенной территории (Одесса, Николаев, Херсон, Черкассы, Кропивницкий, Винница).
- Проведение переговоров с дистрибуторами и ключевыми клиентами на территории, подписание контрактов.
- Контроль и выполнение плана продаж и KPI.
- Проведение дегустаций, презентаций для ЛПРов HoReCa, сомелье.
- Участие в различные рода мероприятиях, направленных на продвижение компании и её торговых марок.

Супервайзер алкогольного направления в канале HoReCa · «Алми Трейд», Одесса (дистрибуция алкогольных напитков) · Одесса
Octombrie 2017 - Noiembrie 2022 · 5 ani 2 luni

Достигнутые результаты:

- Создание рабочей команды с нуля.
- Развитие АКБ с 4 ТТ до 120 ТТ.
- Общая клиентская база порядка 200 ТТ.
- Прирост продаж год к году.

Руководитель направления HoReCa 09.2016 - 09.2017 · «Алеф Виналь», Одесса (дистрибуция алкогольных напитков (ТМ «Green Day» ТМ «Villa Krim») · Одесса

Octombrie 2016 - Octombrie 2017 · 1 an 1 lună

- Организация и управление работой команды торговых представителей (подбор, управление, обучение)
- Взаимодействие с дистрибутором
- Обеспечение выполнения планов продаж на территории
- Работа с клиентами: ведение переговоров, контроль выполнения договоренностей
- Контроль дебиторской задолженности
- Анализ и поиск новых возможностей для увеличения продаж, покрытия территории и эффективности работы
- Развитие территории: поиск новых клиентов, ведение переговоров, заключение договоров с ТТ

Супервайзер по продажам · ПАТ «СанИнБев», Одесса (дистрибуция слабоалкогольных напитков) · Одесса

Octombrie 2014 - August 2016 · 1 an 11 luni

- Организация и управление работой команды торговых представителей (подбор, управление, обучение)
- Обеспечение выполнения планов продаж на территории
- Работа с клиентами: ведение переговоров, контроль выполнения договоренностей
- Контроль дебиторской задолженности
- Анализ и поиск новых возможностей для увеличения продаж, покрытия территории и эффективности работы
- Развитие территории: поиск новых клиентов, ведение переговоров, заключение договоров с ТТ

Торговый представитель · ПАТ «СанИнБев», дистрибутор ООО «Довбуштрейд», Одесса (дистрибуция слабоалкогольных напитков) · Одесса

Octombrie 2013 - Septembrie 2014 · 12 luni

- Активный поиск и привлечение клиентов

- Работа с существующими клиентами
- Ведение и структурирование баз данных
- Навыки техники активных продаж
- Выполнение плановых показателей.

Studii: Superioare

ОНПУ (Одесский Национальный Политехнический Университет)

Absolvit în: 2013

Facultatea: Институт компьютерных систем.

Specialitatea: Специализированные компьютерные системы

Cursuri, training-uri

Тренинги: Борьба с возражениями, 8 шагов визита, Управление полевыми продажами, Проведение интервью, Мотивация персонала, Коучинг, Школа супервайзеров