



👤 47 лет
♀ Женский
📍 Кишинев

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

Представитель, менеджер по продажам

Обо мне

Проживает: Кишинев
Гражданство: Постоянный ВНЖ Молдова (5 лет)
Замужем (муж гражданин Молдовы)

Опыт работы

Индивидуальный предприниматель · ИП
Шалина · Санкт-Петербург

Июнь 2015 - Сентябрь 2024 · 9 лет 4 месяца

Работа над самостоятельным проектом.
Индивидуальный предприниматель
Самостоятельный поиск проектов и инвесторов проектов.
Поставка медицинской и лабораторной мебели и оборудования в лечебные учреждения (больницы и поликлиники). Подбор ассортимента, работа с технической документацией. Составление и согласование проектов.
Отличное знание рынка производителей Медицинского оборудования (BBraun, Siemens, Lowenstein Medical SE & Co, Ge, Mindray и пр.),
Поиск клиентов с «0», холодные звонки, активный поиск клиентов, участие в выставках, конференциях, организация обучений и выездных мероприятий в регионах по представлению оборудования.
Построение с «0» работы самостоятельной организации, построение долгосрочных отношений с партнерами и клиентами.
Навыки: Самостоятельный поиск проектов и инвесторов проектов

Менеджер по работе с клиентами · ООО
"Медлайн · Санкт-Петербург

Июнь 2015 - Июнь 2020 · 5 лет 1 месяц

- развитие клиентской базы с "0"

ТОП Навыки

- **Самостоятельный поиск проектов и инвесторов проектов · 9 лет**
- **Построение работы с 0 по региону (респ Коми, Вологда, Удмуртия и пр) . Построение с "0" работы по проекту Сименс Здравоохранение (аппараты УЗИ, КТ,МРТ), поиск клиентов, выезд с клиентами на территорию Германии (завод Сименс) на обучение (г.Эрланген). · 5 лет**
- **Запуск нового проекта с "0" на территории РФ (Северо-запад, регион, ЦФО) · 1 год**
- **Построение работы в команде · 1 год**

Пожелания

- Полный день
- Свободный график
- Частичная занятость
- Гибкий график
- По сменному графику
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо

Языки

- **Румынский** · Не знаю
- **Русский** · Родной
- **Немецкий** · Разговорный

Навыки

- Готова к командировкам
Разговорный немецкий, русский, английский (базовый) Очень активна, коммуникабельна, легко обучается. Большой опыт управления самостоятельными проектами. Опыт руководства отделом более 10 человек

Водительское удостоверение

Категория: B

- холодные звонки
- активный поиск клиентов (ЛПУ, субдистрибутеры)
- Переговоры с ключевыми лицами компаний, ЛПУ.
Сопровождение сделки с "0" до финального этапа.
Маркетинговые мероприятия:

- полная организация и непосредственное участие в конференциях, выставках на территории РФ.
- Построение активной клиентской базы (Республика Коми, Вологда, Череповец, Ханты - Мансийский АО, Поволжье)
- увеличение объемов продаж компании на вверенной территории на 60%
- документооборот

Навыки: Построение работы с 0 по региону (респ Коми, Вологда, Удмуртия и пр) . Построение с "0" работы по проекту Сименс Здравоохранение (аппараты УЗИ, КТ,МРТ), поиск клиентов, выезд с клиентами на территорию Германии (завод Сименс) на обучение (г.Эрланген).

Руководитель отдела продаж · ООО "Юнитойс С" · Санкт-Петербург

Март 2013 - Апрель 2014 · 1 год 2 месяца

- разработка маркетингового плана, маркетинговых мероприятий
- организация и участие в выставках
- увеличение объемов продаж по действующим клиентам
- проведение переговоров на уровне руководства (поиск новых клиентов, расширение матрицы работающих клиентов)
- участие в планировании закупок на отдел (ежемесячный заказ продукции на склад совместно с отделом маркетинга, анализ оборачиваемости товара)
- подбор и мотивация персонала (штат 5 менеджеров отдела продаж. Организация работы с розничными клиентами, локальными сетями, федеральными, специализированными сетями. разработка мотивационного пакета, анализ ежемесячных отчетов менеджеров, разработка маркетинговых мероприятий)
- организация работы отдела мерчандайзинга (штат -5 человек. Составление индивидуальных маршрутов, контроль работы, анализ отчетов, постановка целей и задач для сотрудников, анализ выкладки, разработка планов промо-мероприятий, разработка мотивационного пакета)

Навыки: Построение работы в команде

Руководитель направления (подразделения) · Юнитойс С · Санкт-Петербург

Июль 2011 - Март 2013 · 1 год 8 месяцев

- Развитие вверенной территории с "0"
- продвижение продукции на рынке поиск новых клиентов
- заключение договоров

- расширение клиентской базы
- анализ продаж по региону
- организация работы представительства с "0"
- организация логистики, документооборота

Достижения:

- рост по региону в целом 102%
- расширение клиентской базы по Спб (рост на 80%)
- ввод ассортимента в сети Лукоморье, Юниор, Мои любимые игрушки, Вагоны игрушек и др.
- заключение договоров с сетями и оптовыми организациями.
- Расширение клиентской базы по региону в целом на 70%

Навыки: Запуск нового проекта с "0" на территории РФ (Северо-запад, регион, ЦФО)

Желаемая отрасль

- Продажи / Розничная торговля

Образование: Высшее

Санкт-Петербургский государственный университет

Год окончания: 2001

Факультет: факультет географии и геоэкологии

Специальность: экономико-географ, преподаватель
Географии

Курсы, тренинги

Бизнес школа при Экономическом факультете СПбГУ

Год окончания 2003