



♂ 47 лет  
♀ Женский  
⌚ Кишинев

## 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

**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 (B.Braun, 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"

## ЯЗЫКИ

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

## Навыки

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

## Водительское удостоверение

Категория: В

- 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, Вагони 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*