



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

B2B Sales Manager

Experiența profesională

Sef Depozit Materie Prima · Go&Create · Chișinău
Aprilie 2024 - Octombrie 2024 · 6 luni

Asigurarea producerii cu materie prima, asigurarea stocurilor necesare pentru producere împreuna cu departamentul de achizitii activitati in vederea asigurarii eficiente a producerii cu materie prima, lucrul cu furnizorii referitor termeni livrare, cantitate/calitatea. Formarea stocurilor necesare.

Competențe: Gestionarea Datelor, Abilități de Coordonare

Administrator sector reparatie Tehnica Speciala
 · Credo Industry · Chișinău
August 2021 - Mai 2022 · 9 luni

Gestionarea echipei de mesteri, panificarea lucrului echipei, furnizarea necesitatilor echipei pentru realizarea obiectivelor, comunicarea cu restul departamentelor companiei, negocierea cu clientii companiei etc.

Competențe: Abilități de Comunicare, Abilități de Coordonare, Abilități de Negociere, Promovarea Vânzărilor, Documentație Tehnică, Întocmirea Rapoartelor, Planificarea Proiectului, Motivarea Angajaților

Administrator Producere · ATG Disain · Anenii Noi
Iunie 2020 - Iulie 2021 · 1 an 1 lună

Asiurarea ateierului cu materie prima, asigurarea bunei functionari a utilajelor si a personalului in vederea respectarii termenilor de productie si realizare a poiectelor. Participarea in realizarea proiectelor de constructie in segmentul prelucrarii lemnului si productie a mobilierului.

Competențe: Abilități de Coordonare

Coordonator de proiect · ООО Информационный процесс · Tiraspol
Iulie 2019 - Mai 2020 · 11 luni

- Elabrolarea si implementarea proceselor de lucru a proiectului, anagajarea, adaptarea si acomodarea personalului la procesele de lucru.

👤 39 ani
 ♂ Masculin
 📍 Chișinău
 💰 18 000 MDL

TOP Competențe

- **Managementul Echipei** · 5 ani
- **Analiza Financiara** · 4 ani
- **Arhitectura Organizațională** · 4 ani
- **Dezvoltarea Organizației** · 4 ani
- **Abilități de Coordonare** · 2 ani
- **Procese de Vânzare** · 1 an

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Nativ
- **Engleză** · Elementar

Competențe

- Putere de convingere
- Atenție la Detalii
- Orientare catre Client
- Gestionarea Forței de Muncă Contingente

- Gândire Analitică
- Activități de Formare
- Lucrul în Echipă

Permis de conducere

Categoria: A, B, C

- Analiza rezultatelor vinzarilor si adaptarea de tehnici si structuri de lucru pentru maximizarea rezultatelor.

Competențe: Crearea de Valoare, Managementul Echipei, Vânzare Consultativă, Procese de Vânzare

B2B Sales Manager · Agroforța M · Chișinău

Februarie 2019 - Iulie 2019 · 5 luni

Crearea planogramii si asortimentului de marfa, consultarea clientilor privitor produselor si serviciilor companiei, organizarea si participarea la expozitii.

Competențe: Promovarea Vânzărilor, Vânzare Consultativă, Procese de Vânzare

General Manager · Golden Invest · Chișinău

Martie 2013 - Octombrie 2017 · 4 ani 8 luni

- asigurarea bunei functionari a tuturor departamentelor companiei

- reprezentarea intereselor in interiorul holdingului, gestionarea

- resurselor, analiza statistica a activitatii si formarea planului de lucru

- adaptarea activitatii la cerintele pietii

Competențe: Managementul Echipei, Analiza Financiara, Arhitectura Organizațională, Dezvoltarea Organizației

Domeniile dorite

- Auto
- Top Management
- Management

Studii: Superioare

Iminova

Absolvit în: 2015

Facultatea: Business si Administrare

Specialitatea: Marketing si Logistica