



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

Şef departament de vânzări

Despre mine

Sunt o persoana activa.

Experienţa profesională

Şef Direcţia Retail · Dina Cociug · Chişinău

Februarie 2024 - Prezent · 1 an 8 luni

- Planificarea şi monitorizarea activităţilor zilnice a managerilor.
- Supravegherea echipei pentru a asigura respectarea standardelor companiei.

2.Gestionarea echipei:

- Recrutarea, instruirea şi motivarea personalului din retail.
- Realizarea evaluărilor periodice de performanţă.
- Dezvoltarea unui mediu de lucru care să promoveze colaborarea şi excelenţa.

3.Dezvoltarea şi implementarea strategiilor de vânzări:

- Stabilirea obiectivelor de vânzări şi identificarea modalităţilor de atingere a acestora.
- Analiza tendinţelor de pe piaţă şi ajustarea strategiilor pentru a rămâne competitiv.

4.Optimizarea proceselor:

- Monitorizarea stocurilor, a logisticii şi a aprovizionării eficiente.
- Reducerea pierderilor şi creşterea profitabilităţii.

5.Relatia cu clienţii:

- Asigurarea unui standard înalt al serviciului pentru clienţi.
- Gestionarea reclamaţiilor şi feedback-ului din partea clienţilor pentru îmbunătăţiri.

6.Raportarea şi analiza performanţelor:

- Realizarea rapoartelor periodice despre vânzări, costuri şi profituri.

- Analiza indicatorilor de performanţă (KPI) pentru a propune soluţii de îmbunătăţire.

7.Colaborarea cu alte departamente:

- Comunicarea cu departamentele de achiziţii, marketing şi logistică pentru a asigura sincronizarea obiectivelor.
- Propunerea de idei inovatoare pentru creşterea vânzărilor şi îmbunătăţirea experienţei clienţilor.

8.Respectarea reglementărilor:

👤 37 ani
♂ Masculin
📍 Chişinău
💰 30 000 MDL

TOP Competenţe

- **Coordonare departament** · 3 ani
- **Coordonarea echipei de vânzări pe zona atribuită** · 1 an
- **Coordonarea activităţilor operaţionale ale departamentului** · 12 luni
- **Coordonarea echipei** · 8 luni
- **Manager de proiect** · 8 luni

Preferinţe

- Full-time
- Flexibil
- În locaţia angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

Competenţe

- Gestionarea relaţiilor cu clienţii
- Flexibilitate
- Lucrul în Echipă
- Planificare strategică

- Leadership

Permis de conducere

Categoria: A, B

Cu automobil personal

- Asigurarea conformității cu reglementările legale și standardele companiei în toate magazinele.

Competențe: Coordonarea activităților operaționale ale departamentului

Coordonator departament CLima · Ecolux · Chișinău

Ianuarie 2020 - Septembrie 2023 · 3 ani 9 luni

- Căutarea de obiecte noi în teren
 - Elaborarea proiectelor și a devizelor de cheltuieli
 - Negocierea Contractelor
 - Pregătirea Proceselor verbale și controlul datoriilor per proiect
 - Organizarea procesului de lucru la șantier cu echipele de montare
 - Consultarea Clienților privind cele mai optime soluții tehnice
 - Consultarea partenerilor cu referire la partea tehnică a ofertelor sau a utilajelor
 - Deservire tehnică a utilajelor în garanție și post-garanție
 - Controlul calității, în procesul de producere (a pieselor de ventilare)
 - Vânzare angro a produselor de climatizare și ventilare
- Comenzile de utilaje, specifice pentru montare și vânzare în magazine directe

Competențe: Coordonare departament

Sales Team Leader · Simplex · Chișinău

Iunie 2019 - Ianuarie 2020 · 8 luni

- Coordoanarea echipei de vinzari;
- Dezvoltarea talentelor;
- Implementarea strategiei de vânzare și marketing;
- Controlul creditului.

Competențe: Coordonarea echipei

Sales Team Leader · COCA-COLA Îmbuteliere Chișinău · Chișinău

Septembrie 2017 - Iunie 2019 · 1 an 10 luni

- Dezvoltarea talentelor; Implementarea strategiei de vânzare și marketing;
- Controlul creditului la distribuitori;
- Promovarea imaginii companiei zi de zi , prin punerea in aplicare a standardelor de calitate și excelență in conformitate cu politica companiei.

Competențe: Coordoanarea echipei de vinzari pe zona atribuita

Manager de proiecte · Postmodern SRL · Chișinău

Ianuarie 2017 - August 2017 · 8 luni

- Crearea ofertelor și negocierea contractelor cu clienții corporative.
- Cautare de clienți.
- Urmărirea îndeplinirii planului de vânzări.
- Lucru cu datoriile debitoare.

Competențe: Manager de proiect

Domeniul dorit

- Management

Studii: Superioare

Cursuri, training-uri

„E-COMERT” în cadrul Programului de Educație Antreprenorială

Absolvit în 2024

Organizator: ODA

Curs Antreprenoriat - Mircea Căpățîină

Absolvit în 2024

Organizator: Life University