



👤 35 лет
♂ Мужской
📍 Кишинев
💰 50 000 MDL

in

ТОП Навыки

- **Активные продажи** · 8 лет
- **Оценка потребностей клиентов** · 8 лет
- **Переговоры и заключение сделок** · 5 лет
- **Консультирование клиентов** · 5 лет
- **Построение долгосрочных отношений с клиентами** · 5 лет
- **Навыки презентации недвижимости** · 5 лет

Пожелания

- Гибкий график
- Частичная занятость
- Полный день
- Свободный график
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо
- Разъездная работа

Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Базовый

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

Управляющий проектами | Продажи | Международные программы | Управление командой

Обо мне

Эффективный руководитель с опытом управления командами, координации проектов и организации продаж. Работал с международными компаниями и успешно реализовывал проекты в рамках грантовых программ USAID. Обладаю сильными навыками стратегического планирования, построения бизнес-процессов и развития клиентских отношений. Ориентирован на достижение высоких результатов, оптимизацию работы команды и повышение эффективности бизнеса.

Опыт работы

Operations Director Moldova · Northfield · Кишинев

Апрель 2023 - Апрель 2025 · 2 года 1 месяц

- Руководил операционной деятельностью программы грантовой помощи в энергетическом секторе для Республики Молдова.
 - Координировал поставки генераторов: логистика, таможенное оформление, распределение.
 - Взаимодействовал с государственными структурами и международными донорами.
 - Управлял бюджетами проектов, контролировал отчетность и выполнение сроков.
 - Оптимизировал процессы доставки для своевременного распределения оборудования.
 - Осуществлял контроль качества и безопасности поставляемого оборудования.
- Достижения:
- Успешно координировал выполнение проектов по грантам

Навыки

- Опыт работы с международными компаниями и партнёрами
- Управление командой
- Логистика и поставки
- Управление клиентами (CRM)
- Разработка стратегий
- Проектное управление (гранты USAID)
- Продажи и переговоры

Водительское удостоверение

Категория: В

С личным авто

USAID в сфере энергообеспечения, что привело к успешной поставке и установке более 100 генераторов для нужд молдавских регионов.

- Своевременно обеспечил поставки и установку оборудования в соответствии с требованиями гранта, что позволило достичь 100% выполнения условий контракта.

- Внес значительный вклад в развитие логистики и координации с поставщиками, что сократило время выполнения проектов на 30%.

- Обеспечил соблюдение всех стандартов отчетности и регламентов USAID, что позволило компании получить положительные отзывы и продолжить сотрудничество в следующих циклах грантов.

- Разработал и внедрил эффективные методы мониторинга и оценки выполнения проектов, что повысило эффективность использования грантовых средств .

Навыки: Операционное управление, Координация проектов, Управление цепочкой поставок, Логистика и таможенное оформление, Соблюдение стандартов и отчётность USAID, Управление грантами, Управление рисками, Взаимодействие с поставщиками и подрядчиком

Менеджер по продажам кладовых помещений. · Eldoradoterra · Кишинев

Май 2016 - Январь 2022 · 5 лет 9 месяцев

- Продажа кладовых помещений от застройщика, консультирование клиентов по ассортименту и характеристикам объектов.

- Оценка потребностей клиентов и подбор индивидуальных вариантов кладовок.

- Проведение презентаций объектов, переговоры с потенциальными покупателями.

- Подготовка и оформление коммерческих предложений и договоров купли-продажи.

- Ведение клиентской базы и мониторинг остатков свободных объектов.

- Координация с застройщиком для обеспечения актуальности информации и своевременности сделок.

- Сопровождение сделки от первого контакта до полного оформления купли-продажи.

Достижения:

- Успешно продал более 50 кладовых помещений в рамках одного квартала, что обеспечило рост дохода на 70% по сравнению с предыдущим периодом.

- Разработал и внедрил эффективную систему продаж, увеличив количество заключенных сделок .

- Оптимизировал процесс взаимодействия с клиентами, что позволило ускорить оформление сделок .

Навыки: Активные продажи, Работа с холодными и тёплыми клиентами, Переговоры и заключение сделок, Консультирование клиентов, Навыки презентации недвижимости, Построение долгосрочных отношений с клиентами, Оценка потребностей клиентов

Менеджер по продажам · Zernoff Vodka · Кишинев

Август 2009 - Сентябрь 2012 · 3 года 2 месяца

- Активные продажи и продвижение продукции компании (водка) среди оптовых и розничных клиентов.
- Проведение переговоров и заключение контрактов с партнерами, дистрибьюторами и конечными покупателями.
- Разработка и внедрение стратегий продаж для увеличения рыночной доли продукции.
- Оценка потребностей клиентов и предложение оптимальных условий сотрудничества.
- Подготовка коммерческих предложений, договоров и прочей документации.
- Контроль исполнения контрактов и соблюдения условий сделки.
- Проведение презентаций продукции для клиентов, обучение их особенностям и преимуществ продукции.
- Мониторинг конкурентной среды и рынка алкогольной продукции, подготовка отчетности для руководства.
- Ведение клиентской базы в CRM-системе, анализ результатов и планирование дальнейших шагов.
- Координация с логистикой для своевременной доставки товара клиентам.
- Участие в маркетинговых и рекламных кампаниях для увеличения продаж.

Навыки: Активные продажи, Переговоры с клиентами и партнерами, Презентация продуктов, Развитие каналов сбыта, Управление взаимоотношениями с ключевыми клиентами, Бюджетирование и финансовое планирование, Оценка потребностей клиентов

Желаемые отрасли

- Менеджмент
- Логистика / Транспорт
- Закупки и снабжение

Образование: Высшее

Славянский университет

Год окончания: 2015

Факультет: Экономический

Специальность: Менеджмент предприятия