



36 ani
Masculin
Chișinău

in

TOP Competențe

- **Marketing Digital** · 9 ani
- **Strategii de Marketing** · 6 ani
- **Management de Proiect** · 4 ani
- **Crm** · 2 ani
- **Marketing Social** · 2 ani
- **Procese de Vânzare** · 1 an

Preferințe

- Full-time
- Part-time
- Fără program
- Flexibil
- În ture
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- Remote
- În teren

Limbi

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

Permis de conducere

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

Șef departament marketing, Șef departament vânzări, Marketer

Despre mine

Gândesc strategic și acționez sistematic. Sunt capabil să intru rapid în procese, să găsesc blocajele și să construiesc soluții logice, funcționale.

Am experiență în gestionarea proceselor de marketing, vânzări și CRM - atât în cadrul echipelor, cât și din partea clienților.

Prefer să lucrez cu obiective specifice, rezultate măsurabile și motivație clară. Sunt convins că eficiența este mai importantă decât formatul „9 la 18”.

Îmi pot menține calm concentrarea chiar și în condiții de supraîncărcare și incertitudine. Știu cum să conduc o echipă.

Căsătorit, doi copii. În afara muncii, îmi plac viteza, călătoriile și sistemele inteligente - atât în viață, cât și în afaceri.

Experiența profesională

Director de vânzări (rol de proiect) · Duomo · Chișinău

Iunie 2025 - Iulie 2025 · 1 lună

Misiunea proiectului:

Crearea departamentului de vânzări al complexului rezidențial DUOMO, precum și construirea unei comunicări eficiente între departamentele de vânzări și marketing.

Principalele realizări:

Formarea structurii departamentului de vânzări: definirea rolurilor, a domeniilor de responsabilitate și a standardelor de lucru, modificarea raportării necesare.

A reorganizat CRM: a implementat formulare de lead, distribuirea automată a cererilor, logistica sarcinilor, analiza pâlniei și a eficienței.

Elaborarea de tablouri de bord pentru monitorizarea indicatorilor cheie de performanță ai managerilor, a surselor de cereri și a pâlniei de vânzări (Google Sheets + CRM).

A construit o legătură eficientă între marketing și vânzări: a implementat un sistem de feedback bidirecțional, a coordonat logica de procesare a lead-urilor, segmentarea audienței și

Categoria: B
Cu automobil personal

analiza pe canalele publicitare, de la campania publicitară până la închiderea clientului.

A îmbunătățit calitatea traficului de intrare: a inițiat relansarea publicității direcționate, cu accent pe formularele de lead, segmentarea audienței și PPC pentru produse, ceea ce a condus la o reducere semnificativă a costului per lead și la o creștere a calității leadurilor primite de departamentul de vânzări.

Format de participare:

Gestionarea proiectului în faza de demarare: diagnosticare, personalizare, transfer către gestionarea operațională.

Competențe: Strategie de Vânzări

Șeful departamentului de marketing · Realist Estate Agency · Chișinău

Aprilie 2025 - Iulie 2025 · 3 luni

A efectuat un audit al proceselor de marketing și al echipei, a format un nou tabel de personal bazat pe obiectivele de afaceri.

A dezvoltat o strategie de marketing cuprinzătoare pentru agenție pentru anul următor, care acoperă promovarea digitală, marketingul resurselor umane, brandingul și automatizarea funnelului.

A reconstruit complet campaniile de publicitate: a actualizat obiectivele, creațiile, logica funnelului și interacțiunea cu call center-ul și departamentul de vânzări.

Reducerea cu 50% a costului per lead prin revizuirea canalelor, a creativelor și a analizelor.

Stabilirea unei abordări individuale a fiecărui agent imobiliar și a fiecărei proprietăți: au fost implementate instrumente personalizate de pitching și feedback.

S-a implementat o legătură eficientă între marketing, call center și agenții imobiliari: colectarea automată a obiectelor, feedback regulat cu privire la calitatea clienților potențiali.

Reînnoirea echipei: rotația, adaptarea și formarea angajaților pentru noua strategie.

Am dezvoltat conceptul proiectului „Realtors Academy” ca platformă de formare, adaptare și creștere a agenților în cadrul companiei.

Am construit un sistem închis, autoreglementat, pentru atragerea și procesarea clienților, de la cerere la tranzacție, cu puncte de creștere și analize gestionabile.

Competențe: Managementul Stresului, Gândirea Sistemelor, Strategii de Marketing, Managementul Strategic

Manager de proiect · Realist Estate Agency · Chișinău

Septembrie 2024 - Aprilie 2025 · 8 luni

Procese și automatizare:

A optimizat activitatea echipelor de complexe rezidențiale din Moldova și România.

S-a creat o pâlnie de vânzări în CRM REBS, care a îmbunătățit controlul, a accelerat ciclul de tranzacționare și a crescut

transparența analizelor.

A dezvoltat scenarii, regulamente și instrucțiuni pentru echipele din cele două țări - a îmbunătățit standardele de vânzări și a scurtat perioada de adaptare pentru noii angajați.

Marketing și generare de lead-uri:

A lansat campanii generale de publicitate pentru proiectele de dezvoltare - accentul a fost pus pe generarea de lead-uri de calitate.

A crescut ROI de marketing prin analize exacte și identificarea punctelor slabe din până.

Crearea și gestionarea unui departament de preprocesare a lead-urilor - creșterea conversiei în tranzacții și reducerea sarcinii asupra departamentului principal de vânzări.

Proiecte de investiții:

A dezvoltat și implementat proiectul „Clubul investitorilor” - un sistem de atragere și reținere a investitorilor mari/medii ca alternativă la dependența de agenții imobiliari.

A cercetat atractivitatea investițională a parcelelor de teren, a calculat rentabilitatea, a pregătit rapoarte de investiții pentru partenerii străini.

A dezvoltat produse financiare și de investiții pentru a obține capital pentru proiecte de dezvoltare și conexe.

Parteneriate și formare:

A stabilit colaborări cu parteneri din industrii conexe: arhitecți, constructori, bănci, evaluatori.

Formare individuală pentru agenții imobiliari: apeluri comune, filtrarea apelurilor și exersarea tehnicilor pentru a îmbunătăți nivelul echipei.

Competențe: Educarea Pacientului, Analiza Datelor, Strategii de Marketing, Management de Proiect

Șeful departamentului de marketing și vânzări · Element Stil · Chișinău

August 2022 - August 2024 · 2 ani 1 lună

Strategia și lansarea de facilități:

A efectuat analize de piață, a format UTP-ul cheie și poziționarea comercială a unui nou proiect rezidențial.

Împreună cu arhitecții și antreprenorii, a elaborat specificațiile de proiectare, ținând cont de cerințele pieței și de specificul locației.

A elaborat o strategie de promovare și vânzare pentru întregul ciclu de viață al proiectului - de la început până la finalizare.

Marketing și promovare:

Am implementat strategia de marketing: stabilirea termenilor de referință, coordonarea contractanților, controlul campaniilor publicitare.

A lansat personal publicitatea digitală, a filmat și editat conținut video (inclusiv filmări cu drona), a creat materiale promoționale și prezentări.

Gestionat social media (SMM), interacționat cu partenerii.

Vânzări și CRM:

Am organizat departamentul de vânzări de la zero: formare,

reglementări, CRM (implementare și configurare).

A creat un sistem de analiză end-to-end și un sistem de ajustare a campaniilor publicitare în funcție de datele departamentului de vânzări.

Implementarea unui sistem de contabilitate a tranzacțiilor și a unui model economic de bază pentru planificarea și controlul veniturilor.

Ciclu complet de lansare a obiectelor:

Concept de produs, layout-uri, strategie de vânzări, marketing, CRM, lansare și control al primelor etape de realizare - întregul lanț de la idee la lansarea pe piață sub conducerea mea.

Vânzări de calitate de proprietăți rezidențiale, inclusiv gestionarea clienților în toate etapele tranzacției: de la primul contact până la semnarea și asistența post-contract, inclusiv gestionarea documentelor și comunicarea cu departamentul de construcții.

Competențe: Crm, Marketing Social, Strategii de Marketing, Marketing Digital

Manager marketing strategic și dezvoltare ·

Grando trade · Tiraspol

Aprilie 2022 - Mai 2023 · 1 an 1 lună

Principalele realizări:

Strategie de marketing și comunicare:

A elaborat și a pus în aplicare strategia de marketing a companiei, descompunând obiectivele și monitorizând execuția.

A optimizat bugetele de publicitate pe baza analizei periodice a eficienței comunicării.

A organizat integrări publicitare cu actori importanți din industrii conexe (logistică, tehnologie, finanțe) - a crescut gradul de acoperire și de cunoaștere a mărcii în segmentul B2B vizat.

Vânzări și CRM:

Am organizat și gestionat departamentul de vânzări de produse de protecție a culturilor și îngrășăminte (B2B), am stabilit procese și motivație.

A implementat un sistem CRM pentru automatizarea activității și creșterea transparenței analizei clienților.

A elaborat și implementat cartea de vânzări - standarde de interacțiune cu clienții și reglementări pentru manageri.

Dezvoltarea de noi produse:

A dezvoltat un model de produs prin abonament pentru agricultori: tarife, strategie de marketing, procese de implementare.

A asigurat lansarea, promovarea și monitorizarea metricilor noii afaceri.

Sistematizarea proceselor de publicitate și vânzări - îmbunătățirea coerenței între departamente și creșterea eficienței generale.

Competențe: Management de Proiect, Strategii de Marketing

Șeful departamentului de marketing și vânzări ·

Building Alliance KONA, Odessa (Construcții, dezvoltare, apartamente de vânzare) · Odessa

Septembrie 2021 - Martie 2022 · 6 luni

- A creat de la zero departamentele de marketing și vânzări ale companiei.
- A identificat punctele de creștere și a crescut vânzările companiei de 4-5 ori în primele trei luni de activitate
- A asigurat îndeplinirea planurilor de vânzări în contextul crizei de pe piața imobiliară și al concurenței agresive.
- Analizarea pieței și a mediului concurențial pentru a dezvolta strategii eficiente de promovare și vânzare pe o „piață a cumpărătorilor”.
- Stabilirea sarcinilor tehnice pentru proiectare și participarea activă la crearea conceptelor viitoarelor complexe rezidențiale, pregătirea complexelor pentru lansarea vânzărilor.
- Organizarea lansării vânzărilor pentru noile complexe rezidențiale și faze de construcție, inclusiv pregătirea completă și lansarea campaniilor publicitare, crearea de regulamente și instrucțiuni pentru departamentul de vânzări, instruirea departamentului de vânzări.
- Elaborarea și punerea în aplicare a strategiei de marketing a societății, care vizează creșterea notorietății mărcii, stingerea acoperirii mediatice negative și crearea unei imagini favorabile a societății.
- Gestionarea departamentului de marketing (3 persoane + contractori), asigurarea unei activități eficiente și coordonarea tuturor activităților de marketing, dezvoltarea unui sistem de motivare, care s-a dovedit a fi excelent.
- Gestionarea departamentului de vânzări (până la 9 persoane), motivarea și gestionarea echipei pentru a obține rezultate bune pe o piață concurențială.

Competențe: Strategii de Marketing, Management de Proiect, Managementul Echipei

Director de vânzări și marketing · St Capital, (Istok), Odessa (Dezvoltare) · Odessa

Mai 2019 - Septembrie 2021 · 2 ani 5 luni

- În momentul în care m-am alăturat companiei, în portofoliu exista un proiect în construcție (în faza de excavare), care era blocat în vânzări și nu avusese o singură tranzacție comercială timp de un an. Am reușit să dezvoltăm de la zero componenta de marketing, să repornim departamentul de marketing și vânzări, iar ca urmare am obținut rezultatele dorite - complexul a devenit autosuficient și profitabil. În prezent, complexul rezidențial este gata și locuit.
- Efectuarea de studii de piață aprofundate pentru a identifica tendințele cheie și UTP pentru complexul actual.
 - Elaborarea de planuri de marketing, inclusiv evaluarea riscurilor de imagine și crearea de strategii pentru minimizarea acestora.
 - Elaborarea și punerea în aplicare a unei strategii de marketing pentru a aduce proprietatea pe piață, cu accent pe vânzări.
 - Conceptualizarea și lansarea publicității exterioare pentru a

crește vizibilitatea instalației și a atrage atenția publicului țintă. Bătălii câștigate în publicitatea exterioară cu concurenții)))

- Dezvoltarea și promovarea site-ului web, crearea de conținut video și gestionarea rețelelor sociale.
- Crearea și gestionarea departamentului de vânzări.
- Asigurarea departamentului de vânzări cu un flux de calitate de lead-uri și apeluri, urmărirea calității procesării.
- Evaluarea eficacității campaniilor publicitare cu ajustarea strategiei pentru a îmbunătăți performanța acestora.
- Realizarea vânzărilor directe, precum și organizarea vânzărilor prin intermediul partenerilor (agenții imobiliare), ceea ce a protejat societatea și, în consecință, procesul de construcție de fluctuațiile pieței.
- Îndeplinirea și supraîndeplinirea planurilor de vânzări.

Competențe: Management de Proiect, Strategii de Marketing

Șeful departamentului de marketing · „Prostranstvo”, Odessa (Construcții, dezvoltare) · Odessa

Mai 2019 - Ianuarie 2020 · 9 luni

- Cercetarea pieței imobiliare din Odessa: analiza cererii, a mediului concurențial și a dinamicii prețurilor.
- Monitorizarea tendințelor prețurilor și determinarea factorilor care influențează costul apartamentelor.
- Evaluarea influenței caracteristicilor proprietății imobiliare asupra prețurilor pentru diferite grupuri de consumatori.
- Determinarea prețului de vânzare inițial pentru proprietățile noi pe baza unei analize detaliate a pieței.
- Crearea unei strategii de marketing pentru lansarea vânzărilor de proprietăți noi
- Planificarea, crearea și întreținerea campaniilor publicitare pentru departamentele de vânzări, asigurând trafic și lead-uri.
- Crearea de conținut pentru vânzări și împrumuturi orientate spre conversie.
- Analiza eficacității campaniilor de publicitate, efectuarea de ajustări pentru a îmbunătăți ROI.

Competențe: Strategii de Marketing

Marketer · KP Budova, Odessa (construcții) · Odessa
Iunie 2011 - Mai 2019 · 7 ani 11 luni

Angajat esențial în tot ceea ce ține de marketingul digital din prima zi a departamentului de marketing în cadrul celui mai mare dezvoltator imobiliar din Odessa.

- Participat la crearea și lansarea site-ului web, dezvoltând structura și conținutul pentru o conversie maximă.
- Asigurarea unui trafic de calitate către site-ul web prin utilizarea marketingului digital și a analizelor.
- Instalarea de proiectoare exterioare pentru difuzarea de reclame pe fațadele clădirilor.
- Organizarea instalării de ecrane LED pe șantierele de

construcții și instalarea acestora înainte ca acest lucru să devină ceva obișnuit)

- Interacțiunea cu partenerii, contractanții etc.
- Instalarea telefoniei și organizarea analizei comunicării publicitare.
- Participarea la organizarea de evenimente la nivelul orașului.
- Interacțiunea cu mass-media, formarea unei imagini pozitive a companiei.
- Producerea de conținut video
- Menținerea profilurilor companiei pe YT, Instagram, facebook.

Competențe: Marketing Digital

Consilier · WALL STREET ENGLISH, Moscova · Moscova

August 2010 - August 2011 · 1 an 1 lună

Consultări, vânzări de programe educaționale premium, lucru cu crm. Îndeplinirea unui volum de vânzări de aproximativ 1 milion de ruble pe lună.

Vânzător senior · YOTA, Moscova (Vânzări de dispozitive și dezvoltarea primei rețele 4G a YOTA) · Moscova

August 2009 - August 2010 · 1 an 1 lună

Îndeplinirea volumului de vânzări de dispozitive mobile cu suport pentru rețele 4G. Colaborare activă cu departamentul de marketing. Lucru în 1c. Elaborarea unui nou design al punctelor de vânzare cu amănuntul.

Competențe: Vânzare Consultativă

Specialist în credite și depozite al sucursalei VIP a băncii · Home Credit Bank, Moscova (Credite și depozite) · Moscova

Aprilie 2007 - Mai 2008 · 1 an 1 lună

Vânzarea de produse bancare. Îndeplinirea planului de vânzări. - Vânzarea produselor financiare prioritare pentru bancă. - Îndeplinirea planului de asigurare.

Competențe: Procese de Vânzare

Domeniul dorit

- Imobiliar

Studii: Superioare

Universitatea Tehnică de Stat Lomonosov din Moscova, Moscova

Absolvit în: 2011

Facultatea: Economie și management

Specialitatea: Economie și management la întreprinderile din
industria chimică și industria de rafinare a petrolului, Moscova