



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

Руководитель отдела продаж

Despre mine

На мой взгляд, обладаю следующими качествами:

Высокая работоспособность и профессионализм,

Большой опыт прямых продаж и переговоров с руководителями компаний,

Умение отстаивать интересы компании.

Умение согласованно работать в коллективе

Умение сконцентрироваться на поставленной задаче для достижения результата

Коммуникабельность, ответственность, исполнительность, мобильность, организаторские способности.

Умение построить торговый отдел с нулевого цикла

Умение расставлять приоритеты.

Умение работать в команде.

Эффективное решение проблем.

Способность оказывать влияние.

Эффективное принятие решений.

Способность к обучению.

Experiența profesională

Руководитель отдела продаж · Telius C.C.C. SRL

August 2023 - Prezent · 1 an 6 luni

- Управление командой торговых представителей
- Координация действий, постановка задач, планов.
- Контроль за исполнением поставленных задач
- Контроль дебиторской задолженности по отделу.
- Подбор и обучение новых сотрудников.

Руководитель департамента продаж · DentiCo SRL

Ianuarie 2021 - Martie 2023 · 2 ani 2 luni

- Управление командой торговых представителей в кол-ве 4 человек
- Координация действий, постановка задач, планов.
- Контроль за исполнением поставленных задач

- 👤 52 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

- Контроль дебиторской задолженности по отделу.
- Подбор и обучение новых сотрудников.
- Оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании.

Руководитель департамента продаж · Birovits SRL

Noiembrie 2020 - Decembrie 2021 · 1 an 1 lună

- Координация действий, постановка задач, планов.
- Контроль за исполнением поставленных задач
- Контроль дебиторской задолженности по отделу.
- Подбор и обучение новых сотрудников.
- Участие в разработке стратегии по поиску новых клиентов
- Управление командой торговых представителей в кол-ве 4 человек

Директор (руководитель департамента продаж) · Kubera SRL

Martie 2015 - Ianuarie 2020 · 4 ani 11 luni

- Участие в разработке стратегии развития компании.
- Оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании.
- Определение планов продаж по компании
- Общение с представителями компаний производителей
- Работа с руководителями подразделений on-trade, off-trade, key-account (постановка задач, планов, контроль за выполнением, начисление з/п)
- Контроль заказов продукции
- Количество сотрудников в подчинении 35 человек

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- Ежегодное увеличение объемов продаж по продукции в среднем 20-25%
- Стабильная торговая команда без существенной ротации
- Существенный рост бренда, появившегося в республике в 2014 году (Bergenbier)
- Прирост ключевых контрактов компании

Исполнительный директор · IM Glorinal-Grup SRL

Ianuarie 2013 - Martie 2015 · 2 ani 2 luni

- Участие в разработке стратегии развития компании.
- Оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании.
- Отслеживание и ответственность за исполнением всех приказов генерального директора.
- Работа с подразделениями компаний (офис, склад, логистика, транспорт).

- Контакты с производителями и крупными ключевыми клиентами.

Директор департамента продаж · IM Glorinal-Grup SRL

Septembrie 2008 - Ianuarie 2013 · 4 ani 5 luni

- Поиск и последующая работа с дистрибьюторскими компаниями в регионах республики, впоследствии эксклюзивно торгующих ассортиментным портфелем компании
 - Руководство работой 36 агентов по продажам в Кишиневе и северном регионе республики.
 - Ведение маркетинговых фондов подразделений.
 - Общение с представителями компаний производителей
- РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- Ежегодный рост объемов продаж на 25-30%.
 - Увеличен объем продаж в расчете на одного агента в среднем — со 100 тысяч до 250 тысяч леев, посредством увеличения покрытия.

Менеджер направления · IM Glorinal-Grup SRL

Iulie 2006 - Septembrie 2008 · 2 ani 3 luni

- Создание фокус-группы эксклюзивных торговых представителей по продукции «Балтика»
 - Ведение всего направления «ПИВО» в компании, начиная от заявок на производство и заканчивая контролем за выполнением поставленных задач ЭТП.
 - Руководство работой 22 агентов по продажам в Кишиневе и северном регионе республики.
- РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- Существенное увеличение объемов продаж
 - Увеличение клиентской базы, расширение покрытия

супервайзер · IM Glorinal-Grup SRL

Februarie 2005 - Iulie 2006 · 1 an 5 luni

- Координация действий, постановка задач, планов.
 - Контроль за исполнением поставленных задач
- РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- Налаживание эксклюзивных отношений с рядом торговых точек сегмента ХоРеКа.
 - Внедрение эффективной системы возврата дебиторской задолженности.
 - Отсутствие существенной ротации торговых представителей
 - Управление командой торговых представителей в кол-ве 6 человек

торговый представитель · Glorinal SRL

Ianuarie 2001 - Februarie 2005 · 4 ani 2 luni

Поиск и развитие клиентской базы

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Расширение территориальных продаж и увеличение клиентской базы в 2 раза от первоначальной
- Четыре года подряд присуждалось звание лучший агент в компании.

Studii: Superioare

Universitatea Tehnica a Moldovei

Absolvit în: 2023

Facultatea: Construcții Geodezie și Cadastru

Specialitatea: ingenerie miniera

Cursuri, training-uri

“Как управлять продажами”

Absolvit în 2010

Organizator: School of Business Communications

Реальный Отдел Продаж построение с нуля

Absolvit în 2024

Organizator: Resulting (Михаил Гребенюк)