



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

Менеджер по продажам и развитию компании, в продажах B2B, B2C, FMCG

Despre mine

В свободное время увлекаюсь: игре на гитаре, пению, занятием спортом, люблю открывать для себя что-то новое и интересное.

Experiența profesională

Руководитель, Строительной Бригады · Baustelle · Deutschland, Oldenburg

Martie 2023 - Decembrie 2023 · 10 luni

Переговоры с Баулайтером
Презентация спектра услуг и работ компании
Постановление правильности работы
По этапам
Распределение работ по бригадам

Супервайзер · Panilino SRL

Februarie 2021 - Iunie 2021 · 5 luni

- Повышение продаж
- Работа с дебиторской задолженностями
- Планификация производства и остатков склада по сезонности (Летний - Зимний) период
- Планификация ежемесячного остатка склада
- Работа с действующими клиентами
- Работа с потерянными клиентами (отказались работать)
- Поиск и расширения клиенского портфеля на севере Молдовы
- Выставления планов и прогноз продаж
- Контррль и обучения по методикам продаж и возрожееиями с агентами 5 человек
- Оптимизация работы и расходов компании.

👤 31 ani
♂ Masculin
📍 Bălți

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: B

Руководитель отдела продаж · AIP.Group Company

Ianuarie 2019 - Ianuarie 2021 · 2 ani 1 lună

Развитие и создание рабочей структуры компании на Молдавском рынке.

Север-Юг-Центр

- Развитие нового продукта на Молдавском рынке
- Открытие филиала(Склад) на севере Молдовы
- Поиск и обучение рабочего персонала
- Аналитика потребительской способности Молдавского рынка
- Поиск и подписание контрактов с VIP Клиентами.
- Работа с дебиторской задолженностями
- Переговоры с поставщиками Румыния, Германия
- Планирование годового плана продаж
- Планирование остатков
- Оптимизация работы и расходов компании

Бренд Менеджер по развитию оптовых продаж Севера Молдовы · Victiana SRL

August 2019 - Decembrie 2019 · 4 luni

- Анализ рынка Молдовы на потенциал развития оптовых продаж
- Развитие с нуля Оптовых продаж на территории Севера Молдовы
- Изучения рынка для продвижения нового продукта компании
- Составление маршрута посещения северных регионов Молдовы
- Составление логистики доставки товара клиенту
- Заключение договоров с новыми клиентами и перезаключение договоров с старыми клиентами
- Работа с дебиторской задолженностью
- Выполнение поставленных задач
- Составление отчетов о проделанной работе
- Выполнение планов по продажам
- Анализ новых возможностей компании на рынке

Менеджер по развитию ритейла севера Молдовы · S.A Mărculești-Combi

Februarie 2019 - Iulie 2019 · 5 luni

- Развитие компании в ритейле
- Составление маршрута посещения северных регионов Молдовы
- Составление логистики доставки товара клиенту
- Изучения потребности рынка для продвижения товара компании

- Расширение ассортимента продаж компании
- Ведение переговоров с VIP клиентами
- Заключение договоров с новыми клиентами и перезаключение договоров с старыми клиентами
- Работа с дебиторской задолженностью
- Выполнение поставленных задач
- Составление квартальных отчетов о проделанной работе
- Выполнение квартальных планов по продажам
- Возобновление работы с потерянными клиентами ранее до моего прихода в компанию
- Анализ новых возможностей компании на рынке
- Нахождения помещений под аренду
- Открытие сеть магазинов от производителя
- Оформление всей необходимой документации для работы магазинов
- Нахождение кадров для магазинов
- Обучение кадров
- Аудит магазинов
- Проверка квалификации продавцов
- Анализ рентабельности магазинов
- Регулярные посещение-проверки магазинов и продавцов (качество работы продавца)

Торговый Агент · GP BATERIA

Martie 2018 - Februarie 2019 · 12 luni

- Развитие территории
- Составление маршрута посещения торговых точек
- Составление маршрута доставки товара по торговым точкам
- Изучения потребности рынка для продаж сопутствующего товара
- Расширение ассортимента сопутствующего товара
- Посещение торговых точек согласно маршруту
- Работа с дебиторской задолженностью
- Ведение переговоров с VIP клиентами
- Заключение договоров с новыми клиентами и перезаключение договоров с старыми клиентами
- Выполнение поставленных задач
- Составление квартальных отчетов о проделанной работе
- Выполнение квартальных планов по продажам
- Возобновление работы с потерянными клиентами ранее до моего прихода в компанию
- Анализ новых территорий для дальнейшей перспективы работы с ними

Инженер-Монтажник · ALARM-CENTRU

Septembrie 2014 - Martie 2018 · 3 ani 6 luni

- Обслуживание и мониторинг охранных-пожарных и видео

систем

- Монтаж охранного-пожарного и видео оборудования
- Поиск клиентов на обслуживания и монтаж охранного-пожарного и видео оборудования
- Работа с контрактами-фактурами
- Обучение кадров
- Руководил рабочей бригадой 5-7 человек, организовывал работу рабочей бригады, выполнял работу по объекту в поставленные сроки исполнения.

Инженер-Техник · ALFIN-PROTECT

Septembrie 2012 - Septembrie 2014 · 2 ani 1 lună

- Обслуживание и мониторинг охранных-пожарных и видео систем
- Монтаж охранного-пожарного и видео оборудования
- Поиск клиентов на обслуживания и монтаж охранного-пожарного и видео оборудования
- Работа с контрактами-фактурами
- Обучение кадров

Studii: Superioare

Российский университет Бельц

Absolvit în: 2014

Facultatea: Психолгия

Specialitatea: Психолог

Cursuri, training-uri

Искусство конструктивного диалога - Управленчество

Absolvit în 2018

Organizator: Александр Фридман