



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

## Финансовый директор

### Despre mine

Жизнерадостная, позитивная , целеустремленная .  
Готова работать на достойной работе с достойной мотивацией !

Имеются личные достижения :

Самостоятельно организованный бизнес с нуля запущены все необходимые процессы для полного функционирования , учитывая , что колл-центр находится в Молдавии , а реализация товара и размещение и создание рекламы находится в России .

Умение управлять коллективом со штатом сотрудников 130 человек .

Увеличен штат с 17 до 100 человек,  
написана технология продаж, скрипт .

Грамотное обучение сотрудников .

### Experiența profesională

**Руководитель колл-центра** · Медико-экологический центр

*Septembrie 2015 - Ianuarie 2021 · 5 ani 5 luni*

Техническое обеспечение. Снабжение сотрудников профоборудованием, необходимым ПО. Оказание технической поддержки и решение других повседневных задач.

Управление персоналом. Набор и внедрение в работу необходимого штата сотрудников, составление рабочего графика, поиск, наем и увольнение с соблюдением трудового законодательства, создание благоприятной рабочей обстановки, контроль текущих процессов, сокращение объема рутинной работы, мотивация сотрудников для более продуктивной работы.

Обучение кадров. Организация необходимого профессионального обучения новых сотрудников и проведение регулярных курсов и тренингов для повышения квалификации операторов. Обучение методам снятия стресса и организация мероприятий, направленных на предотвращение профессионального выгорания сотрудников.

Оперативное взаимодействие с другими компаниями ( рекламные компании , компании предоставляющие связь , компания предоставляющие товар на продажу ) заключение сделок , ведение переговоров , что позволяет своевременно

👤 43 ani  
♀ Feminin  
📍 Chișinău  
💰 25 000 MDL

### Preferințe

- Full-time

### Limbi

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

### Permis de conducere

Categoria: B  
Cu automobil personal

реагировать на увеличение или снижение нагрузок.  
К стратегическим обязанностям относятся следующие:  
Финансирование и бюджет. Планирование бюджета на обеспечение работоспособности колл-центра, учитывая техническую сторону вопроса и нужды сотрудников.  
Анализ производительности ( ежедневный , еженедельный , ежемесячный )  
Изучение эффективности работы подразделения на основе статистики и контроля работы операторов.  
Планирование. Определение стратегических направлений развития колл-центра путем разработки и внедрения новых методик работы и IT-решений, направленных на повышение уровня клиентского сервиса, роста продаж и прибыли соответственно

### **Руководитель отдела продаж · SRL « MegaEximTutun”**

*Mai 2014 - August 2015 · 1 an 4 luni*

- руководство сбытом продукции, разрабатывание общую стратегию развития продаж компании вместе с руководителем бизнеса и директором по маркетингу;
- разработка ценовой политики;
- контроль работы менеджеров по продажам, обеспечение выполнение ими планов по реализации продукции;
- разрабатывание инструкции для персонала, которая продумывает систему роста для сотрудников;
- координация и разработка краткосрочных и долгосрочных планов по продажам;
- создание клиентской базы и координация ее ведение, анализ и структурирование;
- организация обучения менеджеров по продажам.
- составление необходимой отчетности и документации ;
- контроль всех процессов продаж, в том числе ведение отчетности менеджерами.

### **Руководитель отдела продаж · SPL “ Corico Grup”**

*Aprilie 2006 - Aprilie 2014 · 8 ani 1 lună*

1. Стратегические задачи
  - Планирование и анализ деятельности.
  - Формирование оперативных целей, контроль их исполнения.
  - Ежеминутный мониторинг деятельности персонала.
  - Формирование и внедрение тактики улучшения работы.
2. Операционные задачи
  - Управление деятельностью коллектива.
  - Управление коммуникациями.
  - Обучение, тренинги операторов ( менеджеров по продажам)

- Управление взаимодействием сотрудников внутри команды и с другими подразделениями компании.

- Подключение новых операторов.

- IT поддержка.

Давайте подробнее рассмотрим

3. Планирования деятельности и подготовка к введению новых

Этапы ежемесячного планирования:

- Участие в создании рекламы для получения горячих звонков . ( съемки в рекламе , подготовка текстов для рекламы , как видео так и в печатных изданиях )

Далее начальник отдела:

- Каждому оператору ежемесячный таргет .

- Распределяет нагрузку на весь персонал.

- Проводит обучающие тренинги по каждому проекту.

- Проводит инструктаж

- Внедрение новых проектов

- Обеспечение обучения по новым проектам .

4. Анализ деятельности и контроль выполнения поставленных целей

5. Выстраивание взаимодействия с командой

6. Обучение новичков и включение их в работу

## **Studii: Superioare**

### **UIIM**

*Absolvit în: 2001*

Facultatea: Банковское дело , Рынок ценных бумаг

Specialitatea: Специалист Банковского дела