



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

Middle / Lower Level Management

Experiența profesională

General Manager (Sales) / Project Manager · EazyCode

Iulie 2022 - Prezent · 2 ani 3 luni

В качестве Sales Manager:

1. Поиск и привлечение клиентов: Поиск потенциальных клиентов, которые нуждаются в веб-разработке.
2. Проведение переговоров и Консультирование клиентов: Ведение переговоров с потенциальными клиентами, обсуждение их требований и предложений, согласование условий сотрудничества. Предоставление консультаций по услугам компании, объяснение возможностей и преимуществ предлагаемых веб-решений
3. Заключение договоров: Оформление и подписание договоров с клиентами, обеспечение юридической правильности документов.
4. Работа с возражениями: Решение вопросов и устранение сомнений клиентов, связанных с предложениями компании, помощь в выборе оптимальных решений.
5. Анализ рынка и конкурентов: Постоянный мониторинг рынка веб-разработки, анализ конкурентов и трендов, чтобы предложить клиентам наиболее актуальные и конкурентоспособные решения.

В качестве Project manager:

1. Планирование проекта: Разработка плана проекта, включая определение задач, сроков, ресурсов и бюджета, необходимых для выполнения веб-разработки.
2. Управление командой: Координация работы команды разработчиков, дизайнеров, тестировщиков и других специалистов, обеспечение эффективного взаимодействия и выполнения задач.
3. Контроль сроков и бюджета: Мониторинг выполнения проекта в рамках установленных сроков и бюджета, оперативное реагирование на отклонения и проблемы.
4. Коммуникация с клиентом: Ведение регулярных коммуникаций с клиентом для уточнения требований, предоставления статуса проекта, обсуждения изменений и получения обратной связи.
5. Ведение документации: Подготовка и ведение всей необходимой проектной документации, включая планы,

👤 37 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 27 000 MDL

in

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Nativ
- **Engleză** · Fluent

Competențe

- Lucrul în Echipă
- Abilități de Negociere
- Planificarea Proiectului
- Gândire Analitică
- Elaborarea Documentelor
- Managementul Stresului
- Managementul Riscului

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

отчеты, спецификации.

Директор Филиала Производства и Продаж Кровельных и Фасадных Материалов · SRL Dasterum Nord

Ianuarie 2016 - Iulie 2022 · 6 ani 6 luni

1. Разработка стратегии развития компании: Формирование и реализация долгосрочной стратегии компании, направленной на увеличение прибыли, расширение рыночной доли и повышение конкурентоспособности.
2. Управление операционной деятельностью: Координация и контроль ежедневной деятельности всех отделов компании, включая производство, склад, бухгалтерию и отдел продаж.
3. Финансовое планирование и контроль: Разработка бюджетов, контроль финансовых потоков, управление затратами и обеспечение достижения финансовых целей компании.
4. Разработка и реализация политики продаж: Утверждение и контроль выполнения планов по продажам, разработка ценовой политики, стратегий продвижения и каналов сбыта.
5. Работа с ключевыми клиентами, партнерами, гос органами: Установление и поддержание отношений с основными клиентами, дистрибьюторами, стратегическими партнерами компании и государственными органами.
6. Управление производством: Координация работы производственного отдела, обеспечение своевременного и качественного выпуска продукции в соответствии с планами и требованиями.
7. Оптимизация складских процессов: Управление складскими операциями, контроль за уровнем запасов, оптимизация логистики и снижение издержек на хранение и транспортировку продукции.
8. Организация и управление персоналом: Руководство подбором, обучением и развитием персонала, мотивация сотрудников и формирование корпоративной культуры.
9. Обеспечение соблюдения нормативных требований: Контроль за соблюдением всех законодательных и нормативных требований, связанных с производством, продажей и охраной труда.
10. Управление рисками: Идентификация и управление рисками, связанными с финансовой, операционной и стратегической деятельностью компании.
11. Мониторинг и анализ рынка: Постоянное отслеживание рыночных тенденций, действий конкурентов и потребностей клиентов для своевременной адаптации стратегии компании.
12. Организация работы бухгалтерии: Контроль за правильностью ведения бухгалтерского учета, налоговой отчетности и финансовой отчетности компании.

Менеджер по Продажам Кровельных и Фасадных Материалов · SRL Dasterum

Ianuarie 2015 - Ianuarie 2016 · 1 an 1 lună

1. Поиск и привлечение клиентов: Активный поиск новых клиентов, установление контактов и формирование базы данных потенциальных покупателей.
2. Консультирование клиентов: Предоставление консультаций по выбору кровельных материалов, техническим характеристикам продукции, условиям доставки и установки. Помощь клиентам в подборе оптимальных решений для их нужд.
3. Заключение сделок: Ведение переговоров с клиентами, подготовка коммерческих предложений, заключение договоров на поставку. Работа над увеличением объема продаж.
4. Разработка и реализация планов продаж: Участие в разработке стратегий продаж, планирование и выполнение планов по продажам.
5. Работа с существующими клиентами и Сопровождение заказов: Поддержание долгосрочных отношений с клиентами, работа по увеличению их лояльности и повторных продаж. Регулярный контакт с клиентами для получения обратной связи и улучшения сервиса. Координация выполнения заказов от момента заключения договора до поставки продукции клиенту. Контроль сроков выполнения заказов и качества обслуживания.
6. Анализ рынка: Изучение рыночных тенденций, конкурентов и потребностей клиентов. Оценка конкурентных предложений и поиск путей улучшения собственных предложений.
7. Отчетность и анализ продаж: Ведение отчетности по продажам, анализ показателей эффективности, предоставление отчетов руководству о достигнутых результатах и планах на будущее.
8. Работа с документами: Оформление всех необходимых документов, связанных с продажей продукции, включая счета-фактуры, накладные, акты и договоры.
9. Отчетность и анализ продаж: Ведение отчетности по продажам, анализ показателей эффективности, предоставление отчетов руководству о достигнутых результатах и планах на будущее.

Старший Инспектор · ГП Железные Дороги Молдовы

Ianuarie 2013 - Ianuarie 2015 · 2 ani 1 lună

1. Контроль за соблюдением экономической безопасности: Обеспечение соблюдения экономических интересов предприятия, предотвращение финансовых нарушений, хищений и других экономических преступлений.
2. Проведение проверок и аудитов: Организация и участие во внутренних проверках и аудитах для выявления нарушений и злоупотреблений. Контроль за выполнением рекомендаций по устранению выявленных недостатков.
3. Мониторинг контрактов и сделок: Контроль за соблюдением условий контрактов, сделок и закупок, чтобы избежать экономических потерь и коррупционных рисков.

4. Разработка и внедрение мер безопасности: Разработка стратегий и мер по защите активов компании, включая меры по предотвращению мошенничества, коррупции и других экономических правонарушений.

Инспектор · Центр по Борьбе с Экономическими Преступлениями и Коррупцией

Ianuarie 2010 - Ianuarie 2013 · 3 ani 1 lună

1. Проведение оперативно-розыскных мероприятий: Сбор и анализ информации, касающейся экономических преступлений.
2. Документирование и отчетность: Составление отчетов, протоколов и других документов. Обеспечение правильного документирования действий и результатов расследований.
3. Работа с конфиденциальной информацией: Обработка, анализ и использование секретной и конфиденциальной информации, полученной в результате оперативной деятельности.
4. Выявление и пресечение преступной деятельности: Осуществление мероприятий по выявлению, пресечению и предупреждению преступлений, связанных с коррупцией и экономическими преступлениями.

Domeniile dorite

- IT, Tech
- Management
- Top Management

Studii: Superioare

Universitatea de Stat din Moldova

Absolvit în: 2010

Facultatea: Drept