

Director comercial, director departament, director proiect, director dezvoltare, coordonator franciza



Мужчина, 40 лет, высшее образование.

Контактные данные соискателя доступны только на платной основе. Подробнее по ссылке: <http://www.rabota.md/cv/>

Зарплата	З/П договорная
График работы	Полный рабочий день
Кишинев	Кишинев
Командировки	готов к командировкам

Опыт работы

12 лет и 4 месяца

сентябрь 2017 - июль 2018
9 месяцев

Director dezvoltare

Tandem Fabrica de Mobila

(Кишинев), Услуги, ремонт, сервисное обслуживание

- Elaborarea conceptului de franciza si a strategiei pentru franciza;
- Elaborarea conditiilor francizei - costurile francizei, planul de investitii, timpul de recuperare a investitiei, profilul francizatului, spatiile eligibile pentru showroom, contractul de franciza si termenii contractuali;
- Elaborare modalitatii de lucru francizat-francizor;
- Elaborare planului de implementare a francizei;
- Elaborare planului de raportare si control al francizei;
- Planul de marketing a francizei.

июль 2017 - сентябрь 2017
2 месеца

Director proiect

Tandem Fabrica de Mobila

(Кишинев), Услуги, ремонт, сервисное обслуживание

- Planificarea si monitorizarea proiectului companiei Tandem Fabrica de Mobila la targul international Bife Sim 2017 Bucuresti;
- Stabilirea scopurilor si obiectivelor pentru expozitie;
- Estimarea rezultatelor la sfarsitul expozitiei;
- Stabilirea deadline-urilor pentru fiecare segment in parte;
- Crearea strategiei de vanzare si marketing pentru expozitie;
- Organizarea personalului responsabil pe fiecare segment in parte (designer, montatori, producere, vanzari);
- Estimare cost si realizarea rapoartelor de cheltuieli;
- Elaborarea procedurilor de raportare;
- Monitorizarea procesului;
- Raportarea rezultatelor la sfarsitul expozitiei.

апрель 2016 - июль 2017
1 год и 2 месеца

Director dezvoltare

Discountera Tranding

(Bucuresti), Консалтинг, стратегическое развитие

- Stabilirea obiectivelor de dezvoltare ale firmei
- Aprobarea bugetul si rectificariile acestuia
- Identificarea oportunitatilor de afaceri
- Monitorizarea pietei si identificare tendintelor de dezvoltare
- Reprezentarea firmei in relatiile cu furnizorii, clientii
- Asigurarea managementul firmei
- Evaluarea potentialul furnizorilor si al clientilor
- Stabilirea cailor de colaborare si decizii asupra parteneriatelor strategice
- Elaborarea planurilor de afaceri si implementarea lor

ноябрь 2014 - апрель 2016
1 год и 5 месяцев

Tronex com SRL

Manager dezvoltare piete externe-Uniunea Europeana

(Кишинев), Продажи

- Develop and maintain relationships with external business partners to support business strategy, goals and initiatives
- Drive the strategic vision of the business and contribute to development of strategic plans and initiatives
- Conduct market analysis to understand market demand and identify business opportunities
- Closes new business deals by coordinating requirements; developing and negotiating contracts; integrating contract requirements with business operations.
- Protects organization's value by keeping information confidential.
- Analysis and research of European markets

январь 2014 - сентябрь
2014
8 месяцев

Director Vanzari

AGENTIA de PRINT si TIPAR

(Bucuresti), Продажи

Domeniul jobului: Agentii de Publicitate

- Negocierea contractelor pentru crearea, tiparirea si distributia revistelor de sport saptamanale.
- Reprezentarea companiei la evenimente de business;
- Crearea si mentinerea de relatii cu parteneri strategici;
- Identificarea, propunerea si coordonarea dezvoltarii strategiilor de vanzari si a celor de marketing;
- Suport pentru toate activitatile de vanzari ale companiei
- Participarea la evenimente de Networking care genereaza relatii noi si new business

январь 2011 - январь 2014
3 года

Sales Coordinator

VERIDA CREDIT IFN SA

(Bucuresti), Продажи

- Organizarea si coordonarea unei echipe de vanzari
- Monitorizarea rezultatelor echipei de vanzari
- Stabilirea, transmiterea obiectivelor si planificarilor zilnice, lunare, trimestriale
- Mentinerea legaturii cu partenerii de business

- Negocierea cu partenerii noi
- Comunicarea realizărilor către conducerea companiei
- Asigurarea training și suport echipei de vânzări

май 2007 - май 2010
3 года

Sales Team Coordinator

DBSOL CONSULTING
(Bucuresti), Продажи

- Recrutarea și formarea echipei de consultanți financiari
- Pregătește consultanții în activitățile de negociere și structurare a ofertelor pentru clienți, verifică aplicațiile de credit împreună cu documentele necesare pentru analiză completă, centralizează și urmărește fluxul acestora până la semnarea contractelor
- Semnarea contractelor cu bancile partenere și menținerea relațiilor cu acestea
- Redactarea situațiilor financiare generale pe bănci, tipuri de credite, introducerea datelor în sistemele informatice, corelarea informațiilor cu bancile partenere
- Pastrarea relațiilor cu partenerii companiei

февраль 2005 - апрель 2007
2 года и 2 месяца

Consilier imobiliar

Ady Real Intermed
(Bucuresti), Промышленность, производство

- Prospectarea pieței imobiliare
- Cunoașterea pieței imobiliare
- Pregătirea documentației specifice tranzacțiilor imobiliare
- Dezvoltarea unei bazei de date cu clienți
- Negocierea prețului pentru proprietățile imobiliare

Образование

Высшее образование

по 2007

Universitatea Spiru Haret Bucuresti, Management financiar contabil
Contabilitate și informatică de gestiune

по 2003

Colegiu Militar "Stefan cel Mare", Profil real
Matematică-informatică

Ключевые навыки

- Dezvoltare business
- Negociere
- Analiza pieței
- Oportunități de business
- Relații cu clienții
- Promovare
- New business

Владение языками

Румынский	Родной
Русский	Свободно владею
Английский	Свободно владею

Дополнительная информация

Командировки готов к командировкам

Гражданство Молдова, Румыния

Водительские права В

О себе

Am 13 de experienta de vanzari, in care mi-am dezvoltat abilitatile cele mai importante de care are nevoie o persoana pentru a avea succes in business: abilitatea de a determina nevoia pietei de business, abilitatea de a crea si dezvolta strategii de marketing eficiente, abilitatea de a gestiona obiectiile clientilor, abilitatea de a negocia. In cei 12 ani am adus plus de valoare companiilor la care am lucrat, am crescut numarul vanzarilor, respectiv cifra de afaceri, am marit procentul de conversie in urma ideilor de marketing eficient, iar la randul meu am primit in schimb cele mai bune training-uri de vanzari, dezvoltare personala, business development, de la cei mai bune traineri si coach din Romania si din cartile celor mai buni autori din lume (Zig Ziglar, Brian Tracy, Jeffrey Gitomer etc). Am invatat ce inseamna sa fii leader, ca oamenii din echipa ta sa te urmeze si sa devina o echipa de campioni. Iar cel mai important lucru pe care l-am invatat este sa fii responsabil.

Puncte forte:

- Strategii de dezvoltare a business-ului
- Managementul relatiilor cu clientii
- Crearea de relatii
- Training vanzari angajati (vanzari eficiente, negociere, managementul timpului, motivationale)
- Strategii de marketing eficiente
- New business
- Team leadership
- Strategii de crestere a afacerii
- Comunicare

Cursuri/Training-uri:

Training Vanzari, Cursuri de dezvoltare personala (Mihai Stanescu, Andy Szekely, Amalia Sterescu), Business Development (Lorand Soares Szasz)

Alte cursuri:

Anul 2007 participarea la sesiunile de training-uri organizate de :Raiffeisen Bank, Unicredit Tiriace Bank, GeMoney, Alpha Bank, BCR, Banca

Romaneasca, Bancpost pentru Consultanti Credite (cursul de baza, prospectare, fixarea obiectivelor, referinte, frauda, atitudine pozitiva, finalizarea vanzarii),

Training-uri organizate de catre OTP Bank si Volksbank Romania pentru insusirea notiunilor de creditare persoane juridice.

Anul 2013 am participat la cursul de negociere, vanzari, managementul timpului organizat de Verida Credit Ifn SA.

Participarea la cursurile de vanzari si marketing antreprenorial la Online Business School.

Targuri si Expozitii Nationale si Internationale:

- 1.Imm cologne - Köln(Germania) - 2016
- 2.Romhotel -Bucuresti (Romania) - 2014, 2015
- 3.BIFE-SIM 2015 - Bucuresti (Romania) 2015
- 4.Das interior show 2015 Chisinau (Moldova) 2015

Социальные сети

У данного кандидата имеются ссылки на его страницы в социальных сетях, которые будут доступны Вам после оплаты доступа к контактным данным этого соискателя. Подробнее по ссылке: <https://www.rabota.md/ru/prices/cv>