

Руководитель отдела продаж, Супервайзер, Топ-менеджер

Бăрбат, 52 ani, superioare studii.



Datele de contact ale candidatului sunt contra cost. Detalii aici: <http://www.rabota.md/cv/>

Salariu
Program de lucru
Chişinău
Calatorii de afaceri

Sal. negociabil
Full-time
Chişinău
disponibil pentru detaşări de serviciu

Experienţa de muncă

24 ani şi 3 luni

octombrie 2019 - decembrie 2020
1 an şi 2 luni

Менеджер по продажам и сотрудничеству с строительными компаниями

SRL "Bunescu plus" Импорт, розничная и оптовая продажа Межкомнатных и Входных дверей.
(Chişinău), Vânzări

- Формирование и актуализация клиентской базы
- Подготовка и подписание договоров купли-продажи с клиентами компании.
- Обслуживание договоров.
- Поиск новых партнёров.
- Участие в разработке ценовой политики компании
- Взаимодействие с логистом и представителем поставщика при формировании заявок поставщикам
- Анализ конкурентов и участие в разработке концепции ассортиментного ряда фирмы
- Участие в решении вопросов с рекламациями от клиентов, связанными с качеством товара
- Консультирование клиентов по ассортименту и свойствам товаров
- Организация монтажа дверей на объектах и координация с монтажниками

septembrie 2018 - octombrie 2019
1 an

Менеджер по продажам и развитию

SRL "Clasicdent" Дистрибьютор медицинских и стоматологических товаров
(Chişinău), Vânzări

- Формирование с нуля клиентской базы
- Подготовка и подписание договоров купли-продажи с клиентами компании.
- Обслуживание договоров.

- Поиск новых партнёров.
- Участие в разработке ценовой политики компании
- Анализ текущих остатков по складу и участие в формировании заявок поставщикам
- Анализ конкурентов и участие в разработке концепции ассортиментного ряда фирмы
- Консультирование клиентов по ассортименту и свойствам товаров

iulie 2012 - iulie 2016
4 ani

Руководитель отдела продаж

IM Izoplast srl Производитель термоизоляционных систем (стройматериалы) и продаж
(Chişinău), Vînzări

- Руководство отделом продаж (в подчинении 9 человек)
- Подготовка и подписание договоров купли-продажи с клиентами компании.
- Обслуживание договоров.
- Поиск новых партнёров.
- Планирование производства.
- Планирование бюджета продаж.
- Анализ текущих остатков по складу готовой продукции.
- Участие в разработке ценовой политики компании.
- Аналитика

martie 2008 - iulie 2012
4 ani şi 4 luni

Менеджер по продажам

SRL “Bucatarul Vesel” Дистрибьютер Компании “Tescoma” Чехия
Оптовая и розничная торговля кухонными принадлежностями и аксессуарами
(Chişinău), Vînzări

- Управление командой продавцов-консультантов в фирменных магазинах и коммерческих агентов
- Подготовка и подписание договоров купли-продажи с клиентами компании.
- Обслуживание договоров.
- Поиск новых партнёров.
- Сертификация продукции - Гигиена, Молдовастандарт
- Взаимодействие с брокерской конторой и таможней
- Анализ текущих остатков по складу готовой продукции.
- Участие в разработке ценовой политики компании.
- Аналитика

mai 2002 - februarie 2008
5 ani şi 9 luni

Менеджер по продажам

АО “АМЕК” Дистрибьютер кишинёвского пивзавода
(Chişinău), Vînzări

- Подготовка и подписание договоров купли-продажи с клиентами компании.
- Обслуживание договоров.
- Поиск новых партнёров.
- Планирование бюджета продаж.
- Анализ текущих остатков по складу готовой продукции.
- Участие в разработке ценовой политики компании.

februarie 2001 - aprilie 2002
1 an și 2 luni

Коммерческий агент

“PG DISTRIBUTION” SRL Оптовая и розничная торговля гигиеническими средствами
(Chișinău), Vânzări

- Создание ассортимента, его согласование с клиентами.
- Подготовка и подписание договоров купли-продажи с клиентами компании.
- Обслуживание договоров.
- Поиск новых партнёров.

august 2000 - februarie 2001
6 luni

Торговый агент

SRL „IORC DELICATESE” ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ МЯСНЫМИ И КОЛБАСНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ.
(Chișinău), Vânzări

- Подготовка и подписание договоров купли-продажи с партнёрами фирмы
- Анализ текущих остатков по складу готовой продукции.
- Планирование заказов.
- Планирование производства.
- Поиск новых партнёров.
- Участие в разработке концепции ассортимента ряда фирмы
- Участие в разработке ценовой политики фирмы
- Доставка продукции к клиенту

iunie 1996 - iulie 2000
4 ani

Торговый агент

АО “АМЕК” Оптовая и розничная торговля продуктами питания, спиртными и прохладительными напитками.
(Chișinău), Vânzări

- Работа с региональными партнерами по продвижению продукции;
- Составление плана-концепции продвижения;
- Подготовка и подписание договоров купли-продажи с клиентами компании.
- Обслуживание договоров.
- Поиск новых партнёров.
- Доставка продукции к клиенту

februarie 1994 - iunie 1996
2 ani și 4 luni

Менеджер по продаже и последние пол года – должность супервайзера.

“ПЕПСИ-КОЛА” Распространение прохладительных напитков с торговой маркой “PEPSI”
(Chișinău), Vânzări

- Подготовка и подписание договоров купли-продажи с партнёрами компании.
- Анализ текущих остатков по складу готовой продукции.
- Планирование бюджета продаж.
- Планирование заказов.
- Планирование производства.
- Поиск новых партнёров.
- Участие в разработке концепции ассортимента ряда компании.

- Участие в разработке ценовой политики компании.
- Управление командой продавцов и пресселеров(агентов по сбору заявок)

Education

Studii superioare

până în 1994	Технический университет, Электрофизический Микроэлектроника и полупроводниковые приборы, Квалификация:Инженер-электронщик
--------------	--

Competente-cheie

Windows, MS Office, Internet, 1C (Предприятие, Бухгалтерия, Торговля и Склад), другие прикладные программы). Word, EXCEL.Навыки работы со сканером

Competente lingvistice

Rusa	Materna
Romana	Fluent
Engleza	Elementar

Informații suplimentare

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetățenie	Moldova
Permis de conducere	B
Autovehicul propriu	automobil personal
Despre mine	<p>Активный отдых (спорт), чтение, шахматы (звание КМС) активное участие в соревнованиях до 1992 года.</p> <p>Хотелось бы работать в современной, преуспевающей Компании, которая соответствует моим ожиданиям, как в финансовом, так и карьерном плане, имея большой положительный опыт в сфере продаж уверен, что с успехом смогу применить его для пользы Компании, также могу гарантировать добросовестное, ответственное выполнение своих функциональных обязанностей, идущее в согласии с политикой и концепцией компании и в заключении хочу отметить, что всегда руководствуюсь принципом "Под лежащий камень вода не течет", поэтому в любом деле прикладываю максимум усилий для достижения успеха</p>