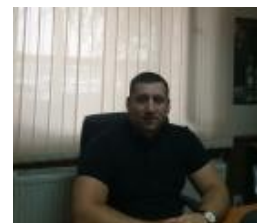


Vinzari (supervizor, manager, agent)

Bărbat, 42 ani, superioare studii.



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

Salariu
Program de lucru
Chișinău
Calatorii de afaceri

Sal. negociabil
Full-time
Chișinău
disponibil pentru detașări de serviciu

Experiența de muncă

13 ani

aprilie 2012 - iunie 2017
5 ani și 2 luni

Director vinzari

SRL Bel-alco
(Bălți), Vânzări

Principalele atributii si sarcini

- 1-Am elaborat si am propus spre aprobare conducerii firmei planul de vinzari insotit de o politica dinamica de crestere continua a volumului de vinzari.
- 2-Am urmarit realizarea planului de vinzari.
- 3- Am stabilit obiective clare pentru orientarea si organizarea activitatii de vinzari in firma.
- 4- Am facut analiza zilnica, saptaminala si lunara si am luat decizii privind comenzile transmise de la client pentru produse
- 5-Am urmarit incasarea la termenele stabilite prin contract a sumelor datorate de client
- 6- Am coordonat ,am indrumat, am controlat modul de organizare si desfasurare a activitatii supervizorilor, agentilor de vinzari, astfel incit sa asigure utilizarea eficienta a timpului de lucru
- 7- Am urmarit permanent activitatea concurentei
- 8- Am urmarit culegerea informatiilor comerciale care intereseaza firma si am intocmit rapoarte informative catre Directorul General
- 9-Am efectuat recrutarea, antrenarea si dezvoltarea echipei de vinzari(supervizori,agenti, mercendaizeri,logistica)
- 10-Am identificat nevoile de instruire a personalului din subordine si am asigurat foramarea continua a acestuia
- 11-Am elaborat realizarea planului de marketing
- 12- Am condus si am organizat activitatea departamentului comercial
- 13-Am elaborat zilnic planul de livrare a marfii (logistica)

aprilie 2009 - noiembrie 2012
3 ani și 7 luni

Supervizor

Zernoff
(Bălți), Vânzări

2009-2012 «...»Supervizor al companiei "Zernoff"

Activitati si responsabilitati principale:

- 1- intocmirea si realizarea bugetului de vanzari la nivel national.
- 2- realizarea obiectivelor de vanzari pe termen scurt si mediu, in conditii de eficienta.
- 3- initierea, mentinerea, supravegherea si dezvoltarea relatiilor cu clientii in conformitate cu planul de vanzari, politica de marketing si strategia de dezvoltarea a pietei.
- 4 - coordonarea, urmarirea si analiza activitatii personalului din subordine. - monitorizarea prezentei la raft a produselor proprii si ale concurenteii.
- 5- monitorizarea preturilor produselor proprii si ale concurenteii. - identificarea potentialilor clienti.
- 6- propunerea de produse si servicii noi in functie de cererea pietei.
- 7- propunerea si implementarea unor actiuni promotionale (promotii de pret, degustari, concursuri etc.).
- 8 – analiza zilnica, saptaminala, lunara a activitatii departamentului, atat din punct de vedere comercial, cat si din punct de vedere financiar. - masuri de eficientizare si de reducere a costurilor in departament.(ceia ce tine de logistica si anume de cheltuieli pe petrol)
- 9- mentinerea bazei de client, incheierea contractelor noi si largirea acesteia pe intreg teritoriu.
- 10- conducerea, instruirea, si formarea echipei de agenti comerciali,mercendaizeri
- 11- controlul zilnic al datoriilor si prezenta agentului comercial in fiecare punct comercial.

martie 2006 - decembrie
2009

3 ani și 9 luni

Agent comercial

Premier SV SRL

(Bălți), Vânzări

2006-2009 «...»agent comercial” Premier SV “distribuitorul direct al companiei Chiev-Conti , Conditer Cursc si a bauturilor spirtoase

Obiectivele specifice ale activitatii de munca:

- 1- Am asigurat promovarea si vanzarea directa a marfurilor si serviciilor ce fac obiectul ofertei comerciale a organizatiei;
- 2- Am prospectat piata pentru identificarea potentialilor clienti, am intretinut baza veche de clienti,si am incheiat contracte noi
- 3- Am raspuns de intocmirea documentelor de livrare (facturi fiscale in conformitate cu acordurile incheiate cu clientii), incasari si plati in numerar;
- 4- Am urmarit atragerea permanenta de noi clienti;
- 5- Am urmarit realizarea planului de vanzari zilnic,saptaminal, lunar si anual stabilit;
- 6- Am stabilit si am dezvoltat o relatie profesionala cu clientii organizatiei;
- 7- Am raspuns de incasarile a datoriilor clientilor strict la timp conform contractelor.
- 8-M-am ocupat de mercendaizing conform planogramei oferit de administratie

iunie 2004 - decembrie 2006

2 ani și 5 luni

Mercendaizer

Premier SV SRL

(Bălți), Vânzări

2004-2006 mercendaizer al companiei “ Premier SV”

- 1- Am asigurat aprovizionarea permanenta a rafturilor;
- 2- Am mări expunerea propriilor produse pe raft;
- 3-Am verificat termenele de valabilitate ale produselor;
- 4-Am expus produsele în funcție de termenele de valabilitate;
- 5- Am controlat zilnic existența etichetelor de preț la raft pentru fiecare produs în parte;
- 6-Am transmis informațiile referitoare la concurență administratiei;
- 7-Am întocmit rapoarte si planograme specifice de merchandising.

8-Am promovat actii si degustari.

Recomandari

Acest candidat are recomandari de la fosti angajatori, pe care le puteți vedea achitând pentru acces.

Education

Studii superioare

până in 2004

Universitatea de stat A. Russo, Drept
Jurist

Competente-cheie

- Cunoastera calculatorului
- Permis de conducere categoria B.

Competente lingvistice

Romana

Materna

Rusa

Fluent

Informații suplimentare

Calatorii de afaceri

disponibil pentru detașări de serviciu

Cetațenie

Moldova, Romania

Permis de conducere

B

Autovehicul propriu

automobil personal

Despre mine

Calitati personale:

repede ma invat, capacitatea comunicativa buna, capacitatea buna de a lucra in echipa, decent, capacitatea de a gestiona stresul, flexibil, responsabilitate, punctualitate