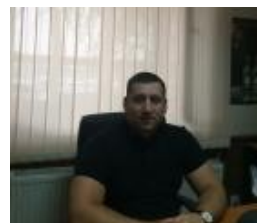


Vinzari (supervizor, manager, agent)

Мужчина, 42 года, 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

13 лет

апрель 2012 - июнь 2017
5 лет и 2 месяца

Director vinzari

SRL Bel-alco
(Бельцы), Продажи

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)

апрель 2009 - ноябрь 2012
3 года и 7 месяцев

Supervizor

Zernoff
(Бельцы), Продажи

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.

март 2006 - декабрь 2009
3 года и 9 месяцев

Agent comercial

Premier SV SRL
(Бельцы), Продажи

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

июнь 2004 - декабрь 2006
2 года и 5 месяцев

Mercendaizer

Premier SV SRL
(Бельцы), Продажи

2004-2006 mercendaizer al companiei “ Premier SV”

- 1- Am asigurat aprovizionarea permanenta a rafturilor;
- 2- Am mǎrit 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.

Рекомендации

У данного кандидата имеются рекомендации от предыдущих работодателей, которые будут доступны Вам после оплаты доступа к контактным данным этого соискателя.

Образование

Высшее образование

по 2004

Universitatea de stat A. Russo, Drept
Jurist

Ключевые навыки

- Cunoastera calculatorului
- Permis de conducere categoria B.

Владение языками

Румынский

Родной

Русский

Свободно владею

Дополнительная информация

Командировки

готов к командировкам

Гражданство

Молдова, Румыния

Водительские права

B

Личный автомобиль

есть личный автомобиль

О себе

Calitati personale:

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