

Key Account Manager (КАМ, Менеджер по работе с ключевыми клиентами)

Мужчина, 53 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

29 лет и 11 месяцев

март 2023 - по настоящее
время
1 год и 2 месяца

КАМ (менеджер по работе с ключевыми клиентами) оптовых продаж

ООО "1K1"

(Кишинев\Минск\Москва), Продажи

Продажи и продвижение агротехники МТЗ (Беларусь) - мотоблоки, тракторы, подвесное оборудование и др. Работа он-лайн в удаленном доступе. Продажи и продвижение агротехники МТЗ (Беларусь) - мотоблоки, тракторы, подвесное оборудование и др. Работа он-лайн в удаленном доступе. Дилеры «Сморгонский агрегатный завод» машиностроительное предприятие, входящее в состав холдинга «МТЗ-ХОЛДИНГ»

июнь 2021 - декабрь 2022
1 год и 5 месяцев

Ведущий менеджер по оптовым продажам B2B

ООО "КАМФОРТА" (подразделение ЗАО
"Легпромразвитие"Белоруссия)

(Москва\Кишинев\Минск), Продажи

Компания по проектированию и производству умных систем очистки воздуха и вентиляции (рекуператоры и бризеры). Ввод на рынок, поиск дилеров, создание базы, переговоры с ЛПР, продажи, логистика. Создана база в 500 потенциальных дилеров.

январь 2017 - май 2021
4 года и 3 месяца

Работа из Молдовы с поставщиками и дистрибьюторами (закупки, снабжение) и крупным ритейлом (продажи, сбыт) в Российской Федерации, Украине, Белоруссии и пр. Консалтинг и частные консультации в вопросах менеджмента и маркетинга.

Индивидуальная занятость (Кишинев), Закупки, снабжение, продажи.
(Кишинев), Закупки, снабжение

Работа по договору (с СБП Contact (QIWI Банк), Polaris, Новая Почта и др). Работа с поставщиками и дистрибьюторами (закупки) ритейлом и др. (личные продажи опт) в Российской Федерации и ближнем зарубежье (Молдова, Украина, Страны Прибалтики и Польша). Переговоры на уровне первых лиц и лиц, принимающих решения. Закупки/продажи и продвижение товаров и услуг. Организация работы менеджеров по продаже и логистике. Работа с крупнооптовыми поставщиками и представительствами компаний производителей и дистрибьюторами в РФ (в том числе с крупным ритейлом) и ближнем зарубежье (Молдова-сети Maximum, Bomba, Enter, Darwin, Hi-Trade, оптовые Евротерм и др), Польша, Страны Прибалтики. Развитие и продвижение закупок и продаж импортной бытовой техники и потребительской электроники А-бренды SEB, SONY, Panasonic, LG, Samsung, B-бренды Polaris и др

февраль 2009 - декабрь
2017
8 лет и 9 месяцев

**Руководитель направления бытовой техники
(закупки, разработка товарной матрицы, сбыт,
маркетинг и пр) и развития.**

Дом Бытовой Техники «Великие реки» г.Москва
(Москва), Закупки, снабжение

Развитие и продвижение закупок и продаж импортной бытовой техники и потребительской электроники, в первую очередь А-бренды. Работа и ЛИЧНЫЕ СВЯЗИ с Московскими представительствами компаний (BOSCH SIEMENS, Philips, Seb (TEFAL, MOULINEX, KRUPS, LAGOSTINA, ROWENTA, SEB и CALOR), SONY, Panasonic, LG, Samsung и др.) и ведущими дилерами бытовой техники и электроники в РФ (закупка, снабжение) и крупным ритейлом, в том числе сети (сбыт, продажи, продвижение).

июнь 2007 - январь 2009
1 год и 7 месяцев

Руководитель направления развития регионов

Торговый Дом «КОРД» (Москва), Продажи
(Москва), Продажи

дистрибьютор бытовой техники и потребительской электроники. Развитие и продвижение закупок и продаж импортной бытовой техники и потребительской электроники, в первую очередь А-бренды., ROWENTA, SEB и CALOR), SONY, Panasonic, LG, Samsung и др Работа и ЛИЧНЫЕ СВЯЗИ с Московскими представительствами компаний (BOSCH SIEMENS, Philips, Seb (TEFAL, MOULINEX, KRUPS, LAGOSTINA.) и ведущими дилерами бытовой техники и электроники в РФ (закупка, снабжение) и крупным ритейлом, в том числе сети (сбыт, продажи, продвижение).

январь 2006 - май 2007
1 год и 3 месяца

Коммерческий директор

ООО «ТЭКВИ» (Москва)
(Москва), Продажи

Сфера деятельности компании – производство и продажа продуктов питания Пермской макаронной фабрики, ввод бренда «Царскосельские продукты». Организация работы продуктового направления с «нуля». Набор персонала в отдел продаж, отдел развития, отдел логистики.

Разработка миссии и стратегического развития компании. Вход на рынок и налаживание схемы дистрибуции продуктов питания.

март 2003 - декабрь 2005
2 года и 9 месяцев

Старший менеджер направления по региональным продажам потребительской электроники, куратор по стратегическому развитию Южного федерального округа.

Торговая Компания «Русская Игра» «Synergenta» (Москва)
(Москва), Продажи

Осуществления работы с крупным ритейлом (сбыт, продажи, маркетинг и пр.) Развитие и продвижение закупок и продаж импортной бытовой техники и потребительской электроники, в первую очередь А-бренды., ROWENTA, SEB и CALOR), SONY, Panasonic, LG, Samsung и др Работа и ЛИЧНЫЕ СВЯЗИ с Московскими представительствами компаний (BOSCH SIEMENS, Philips, Seb (TEFAL, MOULINEX, KRUPS, LAGOSTINA.) и ведущими дилерами бытовой техники и электроники в РФ (закупка, снабжение) и крупным ритейлом, в том числе сети (сбыт, продажи, продвижение). Стратегическое развитие, продажи, акции по стимулированию потребителя и продавца, имиджевый маркетинг. Работа с представительствами ведущих брендов. Планирование и осуществление продаж, бюджета. Участие в выставках.

март 2000 - март 2003
2 года и 11 месяцев

Руководитель торгового департамента Московского Торгового Представительства.

ЗАО «Группа ЕВГО» (Москва)
(Москва), Продажи

Сфера деятельности компании - производство (CKD) и крупно оптовая продажа бытовой техники и потребительской электроники. Компания является собственником пяти заводов расположенных в Хабаровском крае и производящих бытовую технику и электронику из импортных комплектующих. Организация и управление работой московского торгового представительства, управление отделами продаж, маркетинга, логистики. Планирование производства, продаж, бюджета. Стратегическое развитие бренда и компании. Разработка миссии компании. Маркетинговые акции и проекты. Разработка дилерской и ценовой политик компании. Участие в выставках

январь 1993 - октябрь 1999
6 лет и 8 месяцев

Директор и владелец

ИП Чумаченко А.В. г. Кишинев.
(Кишинев), Продажи

производство и продажа аудио-видео продукции. Организация работы своей студии аудио-видео копирования, дальнейшая дистрибуция копий (с соблюдением авторских прав ААП) - мелкооптовая и розничная. В последствии диверсификация направления деятельности-розничная продажа фаст-фуда, мороженого и прохладительных напитков. Разработка акций по стимуляции сбыта.

Образование

Высшее образование

Instruire continua, cursuri de formare

| | |
|------|--|
| 2012 | Тренинги и программы обучения в Московских консалтинговых компаниях и представительствах ведущих мировых производителей бытовой техники и электроники. Участие в международных выставках. в , г. Москва. |
| 2005 | Участие в V общероссийской конференции «Маркетинг и исследования 2005» к качестве докладчика. Тема выступления "Построение работы отдела продаж (одна из схем) и немного шире" в , г. Москва. |
| 2004 | Курсы «Умению учить-учиться» при факультете психологии МГУ им. М.В. Ломоносова. в МГУ, г. Москва. в , г. Москва. |

Ключевые навыки

Менеджмент отдела, департамента, проекта, направления компании или другими структурными единицами бизнес организации. Маркетинг, консалтинг (тренинги персонала). Работа и личные связи с Московскими представительствами компаний (BOSCH SIEMENS, Philips, Seb (TEFAL, MOULINEX, KRUPS, LAGOSTINA, ROWENTA, SEB и CALOR), SONY, Panasonic, LG, Samsung и др.) и ведущими дилерами бытовой техники и электроники в РФ. Построении работы бизнеса «с нуля». Вывод из кризисных ситуаций. Управление отделом, департаментом, проектом, компанией: разработка и проведение стратегии бизнес единицы, ее миссии. Разработка и выстраивание бизнес процессов. Решение стратегических и тактических задач, организация менеджмента. Построение работы и стратегическое управление отдела продаж, а так же других отделов и департаментов компании: логистики, маркетинга, сервисного сопровождение и др. Контроль и осуществление процесса оптовых продаж, закупки, продвижения продукта и услуг, как со склада, так и прямые поставки от производителя непосредственно в адрес клиента. Обеспечение логистической схемы, планирование поставок, исследование рынка, мониторинг цен, участие в планирование производства, ведение переговоров и заключение договоров на уровне первых лиц, финансовое планирование, решение и выход из кризисных и конфликтных ситуаций, решение оперативных задач, доведение до персонала задач и целей компании. Разработка и проведение маркетинговых акций и предложений по стимуляции сбыта, анализ регионов, выезд в командировки и исследование целевых рынков, разработка ценовой и дилерской политик, разработка и проведение стратегии по овладению рынка регионов, управление компанией. Рекламные и PR-акции по продвижению компаний и продаж. Участие в выставках. Полная ответственность за все вышеперечисленное.

Владение языками

| | |
|------------|---------|
| Русский | Родной |
| Румынский | Базовый |
| Английский | Базовый |
| Украинский | Базовый |

Дополнительная информация

| | |
|-------------------|--|
| Командировки | готов к командировкам |
| Гражданство | Молдова, Россия |
| Личный автомобиль | есть личный автомобиль |
| О себе | Стратегическое, тактическое, логическое мышление. Творческий подход к выполнению задач, креативность, аналитический склад ума, лидерские |

качества, умение управлять и организовывать работу коллектива, требовательность к себе и подчиненным, трудолюбие и целеустремленность, совместимые с трезвыми и реальными амбициями. Принципиальность и настойчивость в деловых вопросах, нестандартность мышления, коммуникабельность, умение находить компромисс в сложных ситуациях, нацеленность на конкурентную борьбу. Увлечения и хобби: Менеджмент, маркетинг, военная история, философия, психология, литература, фотография.

Любимые книги по профессии: А.А.Томсон, А.Дж. Стрикленд «Стратегический менеджмент»

Ф.Котлер «Основы маркетинга».