

Achizitii

Bărbat, 35 ani, superioare incomplete studii.

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

Salariu	28000 MDL
Program de lucru	Full-time
Chișinău	Chișinău
Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu

Experiența de munca

14 ani

ianie 2018 - până în prezent
5 ani și 11 luni

Strategic Product Manager

Fastenal Europe RO Ploiesti
(Ploiesti), Vânzări

Responsabil pentru zona EMEA
Supravegherea finalizării pachetelor de cotații de la început până la sfârșit.
Recrutarea, dezvoltarea și păstrarea membrilor și liderilor echipei de calitate.
Conducerea de inițiative strategice care să completeze creșterea și profitabilitatea vânzărilor.
Dezvoltarea continuă a angajamentului și satisfacției angajaților.
Crearea unui mediu de îmbunătățire continuă.
Părți de referință încrucișată pe baza cerințelor specificațiilor.
Identificarea surselor de aprovizionare pentru articolele nestandardizate.
Identificarea oportunităților de consolidare sau valorificare a cheltuielilor existente.
Identificarea nevoilor de resurse și facilitarea alocării.
Managementul comunicării cu oamenii de vânzări și diverse grupuri.
Conducerea identificării partenerilor cheie furnizori pe teritoriile locale.
Elaborarea de materiale de instruire și curriculum pentru angajații filialei.

decembrie 2017 - iunie 2018
6 luni

Manager General

Fastenal Europe RO
(Arad), Vânzări

Elaborarea și executarea unui plan de vânzări pe teritoriul local pentru atingerea / depășirea obiectivelor de afaceri
Demonstrarea excelenței în vânzarea de afaceri în mediul de afaceri zilnic
Comunicarea eficientă a statisticilor de afaceri și progresul către obiective pentru a motiva performanța celorlalți
Modelarea și promovarea oportunităților de carieră pentru personal
Dezvoltarea și instruirea altora pentru a obține rezultate optime în afaceri, precum și obiective personale
Demonstrarea capacității de a conduce alții

De asemenea, am responsabilități de suport care includ: achiziționarea, primirea, comanda de ambalare, livrările, aprovizionarea și gestionarea inventarului, după cum este necesar pentru a asigura succesul afacerii

noiembrie 2016 - decembrie
2017
1 an

Account Manager

Fastenal Europe RO Ploiesti
(Ploiesti), Vânzări

- Asistență în vânzări / și servicii complete pentru clienți
- Lucrul direct cu conturile cheie
- Menținerea și creșterea bazei de clienți existente (cheie)
- Gestionarea colecțiilor de cont pentru conturile alocate
- menținerea și dezvoltarea programelor de inventariere a clienților (cheie);
- Gestionarea inventarului
- Plasarea și executarea ordinelor
- Inventarul de primire și expediere
- Primirea, inspectarea (QC), punerea în scenă, scanarea, ambalarea, citarea și achiziționarea produsului
- Privirea și promovarea oportunităților de vânzări cu conturile cheie

august 2015 - septembrie
2016
1 an și 1 luna

Account Manager

Bespoke Global Recruitment, Cannock (United Kingdom)
(Cannock - Anglia), Activitate administrativă, secretariat

- Promovarea de locuri de muncă cu specificații specifice
- Colaborarea și potrivirea CV-urilor cu specificațiile de lucru
- Comunicați și selectați candidații potențiali
- Lista scurtă a candidaților gata să aprovizioneze pe fiecare contract pe care îl furnizăm
- Legătura dintre Regatul Unit și reglementările europene
- Distribuirea informațiilor relevante către candidați
- Monitorizarea încărcărilor de CV-uri în sistemul CRM al companiei
- Contactarea candidaților pre-selectați conform procesului de 5 zile al companiei (inclusiv apeluri telefonice și SMS-uri)
- Corespondența CV-urilor cu specificațiile de lucru ale clienților
- Colaborarea cu companiile sora pentru a organiza logistica pe o bază săptămânală
- Completați un pachet complet de înregistrare pentru toți solicitanții de succes
- Organizarea de inducții / instruire pentru candidați.
- Fii deschis și cinstit cu toți solicitanții, indiferent dacă au succes sau altfel.
- Mențineți un contact regulat cu toți candidații, chiar și cu cei care nu sunt imediat disponibili / adecvați, pentru a asigura disponibilitatea unei baze de date a potențialilor candidați atunci când este necesar.
- să se alăture companiilor sora în ceea ce privește solicitanții și să le actualizeze periodic cu privire la candidații care au reușit.
- Managementul clienților

decembrie 2014 - mai 2015
5 luni

Tehnician telecomunicatii

GlobalTech Solutions, Lexington (United States)
(Lexington - SUA), Telecomunicații

- Instalarea telefoanelor și a faxurilor
- Menținerea rețelelor locale
- Instalarea modemurilor și a routerelor
- Testarea tuturor domeniilor sistemelor de telecomunicații

- Instalarea de echipamente noi și actualizări

noiembrie 2012 - octombrie
2014
1 an și 10 luni

Suport Date

Romtelecom, Ploiesti
(Ploiesti), Telecomunicații

- Suport tehnic pentru clienții fizici și juridici în configurarea conexiunii de acces la internet, instalarea modemului, configurarea conturilor de e-mail.
- Configurarea serviciilor de webhosting
- Configurații CDMA pentru clienții fix și mobil, ADSL, VDSL și Dial-up, FTTX, precum și testarea și diagnosticarea
- Suport pentru schimbarea parolelor pentru accesul la cererile utilizatorilor
- Identificarea cerințelor corecte ale clienților, oferirea de răspunsuri profesionale, implicarea activă în rezolvarea problemelor raportate de clienți, atitudinea profesională și orientată spre client

august 2010 - noiembrie
2011
1 an și 3 luni

Specialist Retentie

Vodafone, Ploiesti
(Ploiesti), Telecomunicații

- Elaborarea de noi strategii pentru activitățile de reținere a clienților.
- Să răspundă în timp util solicitărilor clienților și să adreseze reclamațiile la serviciu.
- Lucrați cu Managerul de vânzări în implementarea activităților de promovare a vânzărilor.
- Urmăriți contractele care vor expira în curând și contactați clienții pentru reînnoiri.
- Elaborarea de prezentări și demonstrații de produse pentru clienți.
- Analiza feedback-urilor clienților și dezvoltarea de noi tehnici pentru a asigura păstrarea clienților.
- Furnizarea de servicii excelente pentru clienți și asigurarea satisfacției clienților.
- Crearea de relații de lucru pozitive cu clienții pentru repetarea afacerilor.
- Explicați clienților noile produse și beneficii.
- Faceți apeluri de vânzări către clienți existenți și noi pentru creșterea afacerii.
- Efectuați negocieri cu clienții și ajungeți la o concluzie corectă atât din perspectiva afacerilor,

iunie 2008 - iulie 2010
2 ani

Coustomer Care Representative

Vodafone, Ploiesti
(Ploiesti), Telecomunicații

- Explicați modul de utilizare a serviciilor
- Gestionarea calității și consistenței livrării de produse și servicii
- Oferirea de consultanță și îndrumare clienților cu privire la selecția produselor
- Pregătiți rapoarte de stare săptămânală și lunare
- Identificarea și rezolvarea problemelor clienților, găsirea de soluții și soluționarea plângerilor acestora
- Răspunsul la întrebările clienților și la rambursările clienților
- Lucrul în limitele stabilite, în special cu brandurile
- Urmărirea satisfacției clienților cu produsele și serviciile noastre
- Parte a echipei de suport Internet și date
- Instalarea conexiunii la Internet pe dispozitivele mobile ale clientului
- Rezolvarea problemelor la Internet

- Escaladarea incidentelor software-ului intern cum ar fi CRM
- Obținerea indicatorilor cheie de performanță și a valorilor mele

Recomandari

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

Education

Studii superioare incomplete

până in 2010

Universitatea Petrol si Gaze Ploiesti, Stiinte Economice
Cibernetica, Statistica si Informatica Economica

Competente-cheie

- Pachet Microsoft Office
- Utilizare PC
- CRM, POS
- Atestat motostivuatorist ISCIR
- Achizitii
- Product Management

Competente lingvistice

Romana	Materna
Rusa	Nu cunosc
Engleza	Fluent
Spaniola	Medium

Informații suplimentare

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetățenie	Romania
Permis de conducere	B
Autovehicul propriu	automobil personal