

## Руководитель отдела продаж

Bărbat, 51 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

21 ani și 9 luni

august 2023 - până în  
prezent  
8 luni

### Руководитель отдела продаж

**Telius C.C.C. SRL**  
(Chișinău), Vinzari

- Управление командой торговых представителей
- Координация действий, постановка задач, планов.
- Контроль за исполнением поставленных задач
- Контроль дебиторской задолженности по отделу.
- Подбор и обучение новых сотрудников.

ianuarie 2021 - martie 2023  
2 ani și 1 luna

### Руководитель департамента продаж

**DentiCo SRL**  
(Chișinău), Vinzari

- Управление командой торговых представителей в кол-ве 4 человек
- Координация действий, постановка задач, планов.
- Контроль за исполнением поставленных задач
- Контроль дебиторской задолженности по отделу.
- Подбор и обучение новых сотрудников.
- Оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании.

noiembrie 2020 - decembrie  
2021  
1 an

### Руководитель департамента продаж

**Birovits SRL**  
(Chișinău), Vinzari

- Координация действий, постановка задач, планов.
- Контроль за исполнением поставленных задач
- Контроль дебиторской задолженности по отделу.
- Подбор и обучение новых сотрудников.

- Участие в разработке стратегии по поиску новых клиентов
- Управление командой торговых представителей в кол-ве 4 человек

martie 2015 - ianuarie 2020  
4 ani și 10 luni

## **Директор (руководитель департамента продаж)**

**Kubera SRL**  
(Chișinău), Vinzari

- Участие в разработке стратегии развития компании.
  - Оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании.
  - Определение планов продаж по компании
  - Общение с представителями компаний производителей
  - Работа с руководителями подразделений on-trade, off-trade, key-account (постановка задач, планов, контроль за выполнением, начисление з/п)
  - Контроль заказов продукции
  - Количество сотрудников в подчинении 35 человек
- РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:**
- Ежегодное увеличение объемов продаж по продукции в среднем 20-25%
  - Стабильная торговая команда без существенной ротации
  - Существенный рост бренда, появившегося в республике в 2014 году (Bergенbier)
  - Прирост ключевых контрактов компании

ianuarie 2013 - martie 2015  
2 ani și 1 luna

## **Исполнительный директор**

**IM Glorinal-Grup SRL**  
(Chișinău), Vinzari

- Участие в разработке стратегии развития компании.
- Оперативный финансовый и экономический анализ деятельности компании.
- Отслеживание и ответственность за исполнением всех приказов генерального директора.
- Работа с подразделениями компаний (офис, склад, логистика, транспорт).
- Контакты с производителями и крупными ключевыми клиентами.

septembrie 2008 - ianuarie 2013  
4 ani și 4 luni

## **Директор департамента продаж**

**IM Glorinal-Grup SRL**  
(Chișinău), Vinzari

- Поиск и последующая работа с дистрибьюторскими компаниями в регионах республики, впоследствии эксклюзивно торгующих ассортиментным портфелем компании
  - Руководство работой 36 агентов по продажам в Кишиневе и северном регионе республики.
  - Ведение маркетинговых фондов подразделений.
  - Общение с представителями компаний производителей
- РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- Ежегодный рост объемов продаж на 25-30%.
  - Увеличен объем продаж в расчете на одного агента в среднем — со 100 тысяч до 250 тысяч леев, посредством увеличения покрытия.

iulie 2006 - septembrie 2008

## **Менеджер направления**

2 ani și 2 luni

**IM Glorinal-Grup SRL**  
(Chișinău), Vinzari

- Создание фокус-группы эксклюзивных торговых представителей по продукции «Балтика»
- Ведение всего направления «ПИБО» в компании, начиная от заявок на производство и заканчивая контролем за выполнением поставленных задач ЭТП.

- Руководство работой 22 агентов по продажам в Кишиневе и северном регионе республики.

**РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

- Существенное увеличение объемов продаж
- Увеличение клиентской базы, расширение покрытия

februarie 2005 - iulie 2006  
1 an și 4 luni

**супервайзер**

**IM Glorinal-Grup SRL**  
(Chișinău), Vinzari

- Координация действий, постановка задач, планов.
- Контроль за исполнением поставленных задач

**РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

- Налаживание эксклюзивных отношений с рядом торговых точек сегмента ХоРеКа.
- Внедрение эффективной системы возврата дебиторской задолженности.
- Отсутствие существенной ротации торговых представителей
- Управление командой торговых представителей в кол-ве 6 человек

ianuarie 2001 - februarie 2005  
4 ani și 1 luna

**торговый представитель**

**Glorinal SRL**  
(Chișinău), Vinzari

Поиск и развитие клиентской базы

**РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

- Расширение территориальных продаж и увеличение клиентской базы в 2 раза от первоначальной
- Четыре года подряд присуждалось звание лучший агент в компании.

## Education

## Studii superioare

până în 2023

Universitatea Tehnica a Moldovei, Construcții Geodezie și Cadastru  
ingenerie miniera

## Instruire continua, cursuri de formare

2024

Реальный Отдел Продаж построение с нуля in Resulting (Михаил Гребенюк),  
or. Peste hotare.

2010

“Как управлять продажами” in School of Business Communications, or. Chișinău.

## Competente-cheie

Умение построить торговый отдел с нулевого цикла  
Умение расставлять приоритеты.  
Умение работать в команде.  
Эффективное решение проблем.  
Способность оказывать влияние.  
Эффективное принятие решений.  
Способность к обучению.

## Competente lingvistice

---

Rusa	Materna
Romana	Elementar
Engleza	Elementar

## Informații suplimentare

---

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetățenie	Moldova
Permis de conducere	B
Autovehicul propriu	automobil personal
Despre mine	На мой взгляд, обладаю следующими качествами: Высокая работоспособность и профессионализм, Большой опыт прямых продаж и переговоров с руководителями компаний, Умение отстаивать интересы компании. Умение согласованно работать в коллективе Умение сконцентрироваться на поставленной задаче для достижения результата Коммуникабельность, ответственность, исполнительность, мобильность, организаторские способности.