

Менеджер по закупкам/продажи

Мужчина, 29 лет, высшее образование.



Контактные данные соискателя доступны только на платной основе. Подробнее по ссылке: <http://www.rabota.md/cv/>

Зарплата	20000 MDL
График работы	Полный рабочий день
Кишинев	Кишинев
Командировки	готов к командировкам

Опыт работы

8 лет и 10 месяцев

январь 2024 - июль 2024
5 месяцев

Purchasing Department

Horus Trading
(Кишинев), Закупки, снабжение

- 1.Поиск новых клиентов-дилеров на европейском рынке.
- 2.Организация бизнес-встреч и подписание договоров.
- 3.Контроль качества продукции от погрузки до разгрузки на склад предприятия.
- 4.Полное ведение клиента — от заказа до закрытия сделки;
- 5.Организация логистики на европейском рынке.
- 6.Обеспечение выполнения фирмой обязательств перед клиентами.

ноябрь 2022 - декабрь 2023
1 год

Purchasing Department

Eminia Trading
(Кишинев), Автомобильный бизнес

- 1.Поиск новых клиентов-дилеров на европейском рынке.
- 2.Организация бизнес-встреч и подписание договоров.
- 3.Контроль качества продукции от погрузки до разгрузки на склад предприятия.
- 4.Полное ведение клиента — от заказа до закрытия сделки;
- 5.Организация логистики на европейском рынке.
- 6.Обеспечение выполнения фирмой обязательств перед клиентами.

март 2021 - июль 2022
1 год и 4 месяца

помощник директора(европейский рынок)

ООО "Ласточка",Москва
(Москва), Закупки, снабжение

- 1.Поиск новых клиентов-производителей на европейском рынке.
- 2.Организация бизнес-встреч и подписание договоров.
- 3.Контроль качества продукции от погрузки до разгрузки на склад клиента.
- 4.Выезд за границу для подписания новых контрактов.

- 5..Полное ведение клиента — от заказа до закрытия сделки;
- 6.Организация логистики на европейском рынке.
- 7.Обеспечение выполнения фирмой обязательств перед поставщиками.

апрель 2019 - февраль
2022

2 года и 10 месяцев

Основатель предприятия

ТОВ "Демкобуд Груп", Киев
(Киев), Закупки, снабжение

1. Обеспечивание процесса и контроль реализаций целей и функций предприятия.
2. Налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми клиентами.(магазины-партнеры около 100 чел)
3. Сбор информации о ситуации рынка на территории Украины и анализ.
4. Контроль работы отдела продаж, отдела реализации и маркетинга с целью увеличения объема продаж и доли рынка компании в соответствующем регионе.
5. Участие в рассмотрении поступающих на предприятие претензий потребителей и подготовке ответов на предъявленные иски, а также претензий клиентам при нарушении ими условий договоров.
6. Организация и контроль деятельности предприятия.
7. Составление сотрудникам четкие и выполнимые задачи.
8. Координирование деятельности предприятия, обеспечение взаимозаменяемость сотрудников.
9. Анализ хода выполнения поставленных задач и внесение соответствующих корректив.
10. Организация маркетинговых мероприятий, чтобы понимать нужды партнеров и клиентов.
11. Анализировал отчеты по продажам как команды в целом, так и по каждому сотруднику.
12. Содействовал обучению и обучал менеджеров по продажам стандартам продаж.
13. Отслеживал соблюдение ценовой политики партнеров в разных городах и регионах.
14. Реализовывал программы, направленные на продвижение своей продукции.
15. Планирование: осуществлял стратегическое и тактическое планирование развития предприятия.
16. Отчетность: осуществлялась ежедневно, еженедельно, ежемесячно отчетность согласно требованиям.
17. Кадровая работа: осуществлял оперативное руководство сотрудниками предприятия, проводил оценку эффективности работы, оценку ресурсов для выполнения необходимого объема работы, прием и увольнение сотрудников.
18. Разработка документов: разрабатывать должностные инструкции, внутренние документы.
19. Поддерживал в актуальном состоянии сведения, базы данных: контролировать ведение базы данных клиентов.
20. Демонстрировал показательный пример профессионализма и

этических норм
отношений с клиентами и сотрудниками.
21. Поддерживал позитивный моральный климат в офисе. Проявлял
взаимовыручку,
ответственность, доверие, поддержку, оптимизм.

сентябрь 2017 - февраль
2019
1 год и 5 месяцев

зам-директора

**Artem Voynarowski Sp. z o.o.(магазин электрических самокатов и
гиробордов), Варшава**
(Варшава), Закупки, снабжение

- 1.замещение директора магазина во время его отсутствия;
- 2.Разработка и согласование с директором фирмы планы:
 - развития продаж и новых партнёров на квартал;
 - бюджетирования фирмы на квартал.
- 3.организация торгового процесса предприятия на территории всей Польши;
- 4.контроль работы персонала магазина;
- 5.контроль соблюдения стандартов мерчендайзинга;
- 6.подбор и обучение персонала;
- 7.контроль приемки и отгрузки товара;
- 8.работа с контролирующими органами;
- 9.ведение главной кассы
- 10.Управление ассортиментом и товарным запасом;
- 11.отчетность по продажам

октябрь 2016 - август 2017
10 месяцев

менеджер по продажам

AVA TRADE, Варшава
(Варшава), Банки, инвестиции, лизинг

1. Продажа акций популярных компаний со всего мира.
2. Мониторинг рынка.
3. Поиск и привлечение клиентов;
4. Осуществление оптовых продаж продукции компании;
5. Поддержание и развитие клиентской базы;
- Выполнение плана продаж;
6. Полное ведение клиента — от заказа до закрытия сделки;
7. Проведение переговоров и бизнес-переписка;
8. Формирование отчетности

сентябрь 2014 - сентябрь
2016
2 года

помощник директора

Polsko- Kazachstańska Izba Handlowo - Przemysłowa
(Варшава), Промышленность, производство

- 1.Помогал организовать работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений повышая рентабельность фирмы.
- 2.Решал вопросы, касающиеся финансово-экономической и производственно-хозяйственной деятельности фирмы между польским клиентам и клиентами из Казахстана.
- 3.Обеспечивал выполнение фирмой обязательств перед поставщиками, заказчиками и кредиторами, включая партнёров, а также хозяйственных и трудовых договоров.

4.При одобрении директора курировал организацию работы в фирме по стимулированию персонала.

Образование

Высшее образование

по 2018

Uczelnia Łazarskiego, Ekonomia
Analiza Biznesu i Ekonomii

Instruire continua, cursuri de formare

2018

курсы английского языка в TOIEC, г. .

Ключевые навыки

Я ответственный, стрессоустойчивый, коммуникабельный, честный.
Мои сильные стороны — хорошие управленческие и лидерские навыки, клиентоориентированность, системное мышление, позитивный настрой. Не пью, не курю. Обладаю высокой работоспособностью, умею работать в режиме многозадачности и в команде, имею развитые организационные и управленческие способности.
Хобби: чтение книг, футбол, спортзал .Заинтересован в саморазвитии. Высокая самомотивация. Уверенный пользователь ПК.

Владение языками

Русский	Родной
Румынский	Средний
Английский	Разговорный
Польский	Свободно владею
Украинский	Свободно владею

Дополнительная информация

Командировки	готов к командировкам
Гражданство	Молдова
Водительские права	В
О себе	Хобби: чтение книг, футбол, спортзал. Заинтересован в саморазвитии.