

Руководитель отдела продаж (направления\проекта)

Bărbat, 53 ani, superioare studii.



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

Salariu	Sal. negociabil
Program de lucru	Full-time
Chișinău	Chișinău
Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu

Experiența de munca

29 ani și 11 luni

martie 2023 - până in prezent
1 an și 2 luni

КАМ (менеджер по работе с ключевыми клиентами) оптовых продаж

ООО "1К1"
(Кишинев\Минск\Москва), Vânzări

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»

iunie 2021 - decembrie 2022
1 an și 5 luni

Ведущий менеджер по оптовым продажам B2B

ООО "КАМФОРТА" (подразделение ЗАО "Легпромразвитие")
(Москва, Кишинев), Vânzări

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 (ЛИДов)

ianuarie 2017 - mai 2021
4 ani și 3 luni

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.
(Chişinău), Achiziții, aprovizionare

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

februarie 2009 - decembrie
2017
8 ani și 9 luni

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

Дом Бытовой Техники «Великие реки» г.Москва
(Москва), Achiziții, aprovizionare

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).

iunie 2007 - ianuarie 2009
1 an și 7 luni

Руководитель направления развития регионов

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

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).

ianuarie 2006 - mai 2007
1 an și 3 luni

Коммерческий директор

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

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.

martie 2003 - decembrie
2005
2 ani și 9 luni

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

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

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, имеджевый маркетинг. Работа с представительствами ведущих брендов. Планирование и осуществление продаж, бюджета. Участие в выставках.

martie 2000 - martie 2003
2 ani și 11 luni

Руководитель торгового департамента Московского Торгового Представительства.

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

Сфера деятельности компании - производство (СКД) 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

ianuarie 1993 - octombrie
1999
6 ani și 8 luni

Директор и владелец

ИП Чумаченко А.В. г. Кишинев.
(Chișinău), Vânzări

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.

Education

Studii superioare

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. in , or. 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" in , or. Москва.
2004	Курсы «Умению учить-учиться» при факультете психологии МГУ им. М.В. Ломоносова. в МГУ, г. Москва. in , or. Москва.

Competente-cheie

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.

Competente lingvistice

Rusa	Materna
Romana	Elementar
Engleza	Elementar
Ucraineana	Elementar

Informații suplimentare

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detașări de serviciu
Cetațenie	Moldova, Rusia
Autovehicul propriu	automobil personal
Despre mine	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».