

## Менеджер, администратор

Бăрбат, 45 ani, medii de specialitate studii.



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

Salariu	18000 MDL
Program de lucru	Full-time
Chişinău	Chişinău
Calatorii de afaceri	disponibil pentru detaşări de serviciu

## Experienţa de munca

15 ani și 6 luni

ianuarie 2018 - până in prezent  
6 ani și 4 luni

### Администратор

**GINESS SRL**  
(Chişinău), IT, Internet

Обязанности:

- Управление локальным подразделением иностранной компании в Республике Молдова;
- Формирование, выполнение, контроль бюджетных планов (все финансовые вопросы);
- Управление операционной деятельностью подразделения;

Ключевые достижения:

- Сокращение расходов подразделения (около 40%) - вывод на аутсорсинг юридическую поддержку, аудит и бухгалтерию, кадровый отдел;
- Улучшение работы команды разработчиков и производимых продуктов за счет расширения штата, перехода на новые условия (свободный график работы и отпусков), улучшения условий работы (техническое оснащение, новый офис);
- Снижение налоговой нагрузки (-70%) за счет регистрации подразделения как резидента первого IT-парка Молдовы;

mai 2014 - septembrie 2016  
2 ani și 4 luni

### Руководитель проекта «МТМ - Спутниковый мониторинг автотранспорта»

**ICS VICMOBILE SRL**  
(Chişinău), IT, Internet

Обязанности:

- Управление и контроль работы всех подразделений проекта (инженерный отдел, программный комплекс);
- Отслеживание и контроль деятельности отдела продаж (обучение работе с сервисом «МТМ», разработка и реализация бизнес-модели);
- Тесная работа с ключевыми клиентами (руководители, топ-менеджмент, гос. структуры) для реализации уникальных проектов в области мониторинга автотранспорта – логистика, банковский сектор, гос. сектор;

- Разработка и реализация решений по улучшению качества и количества услуг сервиса «МТМ» (обновления программного комплекса, расширение линейки продуктов, применение инновационных технологий);

Ключевые достижения:

- Результатом введения новых продуктов, достиг снижение себестоимости около 50%, и повышение качества работы сервиса;
- Мною были разработаны и успешно реализованы ряд логистических проектов: для крупнейшей сети магазинов, как результат - рост эффективности управления логистикой в режиме реального времени, снижение издержек компании; для банковского сектора – ряд проектов по повышению безопасности парка инкассаторов и контроль маршрутов;
- По составленному мной плану и скриптам, был запущен колл-центр, как результат - рост эффективности обслуживания клиентов;
- Совместно с руководством была разработана и успешно реализована программа обучения персонала MOLDCELL по продажам, как результат – полное понимание аспектов работы сервиса, как итог - рост продаж, около 15%;
- Мною был разработан и запущен в реализацию концепт программы развития сервиса на 5 лет – решения для переносных устройств, фото-видео мониторинг, логистика, мониторинг за пожилыми людьми и детьми;

iunie 2007 - aprilie 2014  
6 ani și 10 luni

## Администратор

### KVK-MOLDOVA SRL

(Chișinău), Activitate administrativă, secretariat

Обязанности:

- Управление розничным магазином;
- Контроль финансового состояния компании (все финансовые вопросы);
- Управление операционной деятельностью компании;
- Управление системой закупок предприятия (поиск и организация доставки товаров, таможенное оформление, переговоры по условиям и стоимости поставок);
- Управление персоналом предприятия (планы продаж, программы обучения и мотивации, подбор персонала);
- Разработка и реализация плана по реорганизации услуги «МТМ - Спутниковый мониторинг автотранспорта»;

Ключевые достижения:

- Совместно с руководством компании был запущен салон сотовой связи, один из первых в РМ, выполненный по новому брэнд-буку партнера-оператора MOLDCELL, в качестве наилучшего образца для будущих салонов оператора;
- Перезапуск «мертвого» сервиса «МТМ» – разработка концепции, стратегии развития, переосмысление бизнес-модели, обновление программного комплекса (под моим началом была создана новая, более стабильная и безопасная платформа), расширена линейка продуктов и технических решений, как результат – активный рост продаж, и развитие абонентской базы с 400 до 2500 активных абонентов за 2 года, и как итог – диплом и награда в номинации: «BEST MOLDCELL PARTNER OF THE YEAR, 2012».

## Recomandari

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

până în 2001	School of International Service «UNIVERS MOLDOVA», Коммерция, основы маркетинга и менеджмента.
--------------	---

**Instruire continua, cursuri de formare**

---

2016	Проведение переговоров - как элемент продаж, этапы продаж, лидерство - как элемент влияния и взаимодействия. in Practicum Grup (Россия), or. Chişinău.
2014	Менеджмент компании, инструменты управления. in ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ Александра Высоцкого, Visotsky Consulting (Киев, Украина), or. Chişinău.
2013	Курсы бухгалтеров. Основы бухгалтерского учета, бухгалтерия для руководителей. in , or. Chişinău.

**Competente-cheie**

---

- Опыт реализации проектов из разных областей,
- Умею просто объяснять - ставить задачи, проводить презентации,
- Высоко дисциплинирован и организован,
- Умение работать как в команде, так и индивидуально,
- Навыки проведения переговоров,
- Свободное владение ПК, Microsoft Office,

**Competente lingvistice**

---

Rusa	Materna
Romana	Elementar
Engleza	Medium

**Informații suplimentare**

---

Calatorii de afaceri	disponibil pentru detaşări de serviciu
Cetățenie	Moldova
Permis de conducere	B
Autovehicul propriu	automobil personal
Despre mine	Хобби - кулинария, Личные качества - скрупулезность при изучении нового материала, критическое мышление, общительность.