

## Manager B2B

Bărbat, 53 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 munca

29 ani și 11 luni

martie 2023 - până în prezent  
1 an și 2 luni

### **КАМ (менеджер по работе с ключевыми клиентами) оптовых продаж**

**ООО "1K1"**  
(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" Белоруссия)**  
(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.

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, В-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 (CKD) 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
Cetățenie	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».