



40 ani
 Masculin
 Bender
 12 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent

Permis de conducere

Categoria: B

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Менеджер по продажам (региональный)/менеджер по закупкам

Despre mine

Председатель ПК "БЖК № 100" с сентября 2013 года по сей день

Должностные обязанности:

1. Организация нормального функционирования Жилищно-коммунальной системы дома, в том числе:
 - Мониторинг и организация нормальной работы теплопроводящей системы дома в отопительный период, со специалистами МУП «Бендерытеплоэнерго»
 - Мониторинг и организация нормальной работы домовых электросетей, внутри подвального, и коммунального освещения в целом.
2. - Организация уборки Придворовой территории, с организацией субботников и т.д.
3. - Контроль чистоты вентиляционных каналов, и организация пожарной безопасности крыши, подвала и подъездных помещений.
4. - Подготовка договоров, заключение договоров с поставщиками ЖКХ услуг.
5. - Организация документооборота, подготовка справок и иных документов согласно входящим запросам.
6. - Проведение собраний с целью определения текущих потребностей, вариантов решения проблем или иных вопросов ПК «БЖК № 100».
7. - Организация своевременной выдачи заработной платы сотрудникам кооператива.

ООО «Торговый проект» г. Тирасполь ул. 9 января

Таможенный декларант (временный контракт-договор личного найма)

- работа в АРМ декларанте, набор деклараций
- Заключение договоров с поставщиками
- поиск транспорта
- сопровождение морских поставок
- поиск заданных товаров
- таможенная очистка грузов

Работа агитатором в избирательной компании Выборов в Государственную думу 2016 года.

Работа агитатором в президентских выборах РФ в 2018 году.

Много читаю

Любимые авторы

Роберт Хайнлайн

Артур Кларк

Айзек Азимов

Иван Ефремов

Джек Лондон

Александр Дюма

и др. авторы.

Спорт - тренажерный 3 р / неделю

Страйк бол - по воскресеньям

Активная огневая подготовка - Тир г. Тирасполь

Умение расставлять приоритеты.

Умение работать в команде.

Организационная осведомленность.

Эффективное решение проблем.

Самосознание.

Проактивность.

Способность оказывать влияние.

Эффективное принятие решений.

Способность к обучению.

Техническая смекалка.

опыт заключения торговых сделок;

навыки делового общения, ведения переговоров;

опыт работы на выставках, презентация продукции;

ведение и расширение клиентской базы;

составление и заключение договоров;

ведение первичной бухгалтерии;

контроль отгрузки и доставки товара;

уверенное владение ПК, знание 1C, Word, Excel

Experiența profesională

региональный менеджер по продажам и развитию (Договор личного найма) · ООО Автореал

Decembrie 2018 - Prezent · 6 ani 3 luni

Поиск новых клиентов - розничные магазины

Станции технического обслуживания сельскохозяйственные предприятия

предприятий оказывающих услуги по перевозке грузов и пассажиров, и т.д.

Контроль продаж с уже работающими клиентами.

Участие в тендерах, подготовка документации, участие в торгах на тендере.

Участие в семинарах, обучающих тренингах, повышение квалификации.

Ведение отчетности по продажам.

Посещение существующих клиентов с целью мониторинга наличия в торговых точках конкурентного товара, его выкладки, цен и т.д.

Контроль оплаты за поставленную продукцию

Определение сроков оплаты

сбор информации о региональном рынке

Разработка плана открытия СТО компании

Открытие розничных магазинов

Создание и контроль интернет-площадки оптово-розничной продажи автомобильных масел, автомобильной химии, автомобильных запасных частей

Профиль компании

Импорт смазочных материалов самых топовых брендов

Mobil

Castrol

Shell

Aral

Wolf

Sintec

LIQUI MOLY

Total

Elf

Менеджер по оптовым продажам (договор личного найма) · ООО "Тиркабель" (Договор личного найма) - официальный представитель TDM ELECTRIC в Приднестровье

Decembrie 2015 - Septembrie 2018 · 2 ani 10 luni

- Контроль наличия достаточного количества товара на складах.
- Консультации по группам товаров.
- Осуществлять подготовку товаров к продаже: контроль сборки накладных на складе, контроль перемещения товаров (понимание резерв товара/оплаченный товар на складе)
- Контроль ценообразования на товар, разработка индивидуальной системы скидок.
- Участие в инвентаризации, контроль приемки товара на склад.
- Следить за сроками реализации товаров.
- Контроль оборачиваемости товаров.
- Разрешать спорные вопросы с покупателями.
- Участие в проводимых для продавцов занятиях (обучении) по повышению уровня знаний по свойствам и особенностям продукции, мерчендайзингу товаров, работе на кассе и других знаний, и навыков, необходимых в работе.
- Участие в проводимых в магазине собраниях коллектива.
- Аналитика товарных остатков, формирование остатков.
- Контроль клиентской базы, посещение ТП магазинов,

контроль отправки почтовыми сервисами: товаров, документов.

- Работа в интернет-магазине:
- Добавление описания товаров
- Прием заказов
- Формирование посылки для почтовой службы (новая почта, интайм, укрпошта).
- Стекиразация посылки
- Отслеживание доставки
- Выставление счетов на оплату.
- Подбор товара по запросу для участия в тендере (закупка-логистика-продажа).

Специалист отдела снабжения/менеджер по закупкам · ЗАО «Фарба-Групп»

Septembrie 2009 - Octombrie 2015 · 6 ani 1 lună

Специалист отдела снабжения/менеджер по закупкам

- Работа с существующими поставщиками
- Заключение контрактов (работа с контрактами - составление и редактирование)
- Контроль логистики товара
- Контроль товарных остатков
- Контроль закупки ведомой группы товара
- Контроль себестоимости и стоимости товара
- Контроль оплаты поставок
- Участие в конкурсных и тендерных закупках проводимых государственными и негосударственными организациями.
- Организация закупки и доставки товара по контрактам, заключенными в результате побед на тендерах.
- Организация закупки товара по запросу государственных и негосударственных организаций.
- Проработка возможности поставок новых видов и групп товара
- Анализ соответствия товару ГОСТ и ТУ/сравнение ГОСТ и ТУ товара разных стран (Молдова, Россия, Украина и т.д.)
- Отработка УПЗ и ОПЗ на Молдавскую ГРЭС.
- Поставка по результатам закупок на Молдавскую ГРЭС.
- География закупок: Россия, Китай, США, Германия, Турция, Франция, Украина, Япония, Италия.

Менеджер отдела продаж и ВЭД · ЗАО «Тираспольский комбинат хлебопродуктов»

Iulie 2007 - August 2009 · 2 ani 2 luni

- Поиск новых клиентов в странах СНГ (Молдова, Украина), ЕС.
- Сопровождение продаж
- Подготовка и организация выездной торговли
- Курирование дебиторской задолженности

- Составление предложений по улучшению качества торговли, повышению качеству товара
- Мониторинг рынка и изучение цен
- Подготовка документов для таможенной очистки и затаможивания грузов
- Составление контрактов
- Планирование производства товара
- Изучение и мониторинг рынков других стран
- Ведение сопутствующей необходимой документации
- Работа с персоналом отдела
- Участие в тендерах, подготовка к ним документации и общей информации.

Региональный менеджер по продажам · ООО Гаспар МК

Iulie 2006 - Iunie 2007 · 12 luni

организация сбыта кисло – молочной продукции
утренний контроль отгрузки товара и выписки накладных для экспедиции
курирование дебиторской задолженности
слежение за проведением тендеров
подготовка документации для тендеров
участие в тендерах
поиск новых торговых точек
организация рекламы продукции
набор кадров для отдела сбыта
прием у экспедиции ежедневной отчетности
сдача собранной ежедневной денежной суммы бухгалтеру

Studii: Superioare

Тираспольский Филиал Московского института предпринимательства и права

Absolvit în: 2011

Facultatea: Менеджмент организации

Specialitatea: менеджер организации

Бендерский медицинский колледж

Absolvit în: 2006

Facultatea: Сестринское дело

Specialitatea: Медицинский брат

Cursuri, training-uri

Маркетинг в бизнесе: от процесса к результату

Absolvit în 2023

Organizator: Бизнес-школа НП "ТПП ПМР"