



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

- 👤 42 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău

TOP Competențe

- **Raportare-Planificare** · 11 ani
- **Negociere** · 11 ani
- **Motivare** · 11 ani
- **Comunicare** · 11 ani

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

Permis de conducere

Categoria: B

Top manager

Despre mine

Sunt un familist, urasc cearta. Imi place sa comunic pe orice tema de discutie si ma incadrez usor in orice ambianta. In timpul liber merg la pescuit, mai des ies cu familia la plimbari in aier liber. Cu fiul meu suntem pasionati de filme fantasy. La nebulie imi place sa gatesc gratar in sinul naturii!

- Utilizator increzut a PC (Office,1C)
- Abilitati de comunicare si rezolvare a conflictelor
- Negociere
- Consider ca am putere de convingere
- Imi place disciplina
- Sunt creativ
- Spirit de echipa

Experiența profesională

Director de vânzari · Business Market SRL · Chișinău
Septembrie 2013 - Prezent · 11 ani 6 luni

- Administrarea departamentului de vânzări.
- Coordonarea dezvoltarea și să elaborarea planurilor pe termen lung pentru logistică și comercializarea ulterioară a produselor.
- Negocierea contractelor speciale cu clienții cheie.
- Elaborarea și planificarea activității de trade marketing
- Monitorizarea în permanență a indicatorilor (Distribuție, expunere, acoperire)
- Stabilirea obiectivelor anuale si lunare, repartizarea planului de vânzări.
- Coordonarea și controlul activității echipei de vânzări.
- Elaborarea rapoartelor de activitate pentru conducerea companie.
- Organizarea de evenimente cu scopul de lansare sau prezentare de produs.
- Planificare si analiza de piață.
- Elaborarea criteriilor de performanta a subalternilor.

Competențe: Comunicare, Motivare, Negociere, Raportare-Planificare

Responsabil subdiviziunea retail · MAXLINIE COMP SRL · Chișinău

Martie 2008 - Septembrie 2013 · 5 ani 7 luni

- Formarea subdiviziunii, administrarea și asigurarea dezvoltării continue prin consolidarea unei echipe de vânzători profesioniști în vederea satisfacerii nevoilor clienților și creșterea numărului acestora, astfel încât subdiviziunea sa fie rentabilă.
- Crearea conținutului (materiale) pentru promovarea companiei.
- Dezvoltarea și punerea în aplicare a campaniilor de marketing, campaniilor de promovare, care atrag clienții în organizație.
- Crearea interesului în produsele și serviciile companiei.

Manager · Neocomputer Group SRL · Chișinău

Septembrie 2006 - Martie 2008 · 1 an 6 luni

- vânzarea produselor IT, încheierea contractelor și evidența lor
- gestiunea stocurilor companiei, formarea asortimentului de vânzare, achiziții locale
- participarea nemijlocită la procesul de elaborare a promoțiilor și activităților de marketing

Domeniul dorit

- Top Management

Studii: Superioare

Academia de Studii Economice

Absolvit în: 2005

Facultatea: Business si Administrare

Specialitatea: Managementul Firmei

Cursuri, training-uri

Sistemului de Management al Calității

Absolvit în 2013

Organizator: Academia PRO BUSINESS "PRO EXCELENTA"

Vânzări Eficiente Pentru Afacerea Ta

Absolvit în 2012

Organizator: Lorand Soares Szasz

Managementul Vânzărilor

Absolvit în 2011

Organizator: Centrul de Instruire și Consultanță în Afaceri (MACIP)

Vânzări Active

Absolvit în 2011

Organizator: Centrul de Instruire și Consultanță în Afaceri

(MACIP)

Pasii Vizitei

Absolvit în 2013

Organizator: Corceac Vladimir

Marketing la Cheie

Absolvit în 2017

Organizator: Angry Business

Time Management

Absolvit în 2015

Organizator: SBC