



**Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>**

## Руководитель

### Обо мне

Умеренный трудоголик, стрессоустойчив, неконфликтен. Никаких проблем с воспитанием, честностью, порядочностью, ответственностью и профессионализмом. Принципиально не злоупотребляю доверием. Способен и готов работать самостоятельно, принимать решения в рамках предоставленных полномочий и нести ответственность, поддерживать высокий корпоративный дух и атмосферу коллективизма, предлагать рационализаторские предложения. Алкоголь, табак, наркотики не употребляю. Устойчиво равнодушен к азартным играм. Не религиозен. К гражданской, административной, уголовной ответственности не привлекался.

Хобби: игра в сквош, бизнес литература, велосипед и гитара.

Придерживаюсь мнения что главное - это команда. Стараюсь приобретенные знания сразу применять на практике.

### Опыт работы

**Менеджер по развитию** · Elefant сеть фитнес клубов · Воронеж

*Октябрь 2012 - Август 2013 · 11 месяцев*

Управление одним из филиалов. Внедрение активных продаж, повышение качества обслуживания. Удалось увеличить продажи на 30%.

**Коммерческий директор** · International Tobacco · Кишинев

*Май 2011 - Ноябрь 2011 · 7 месяцев*

Построение дистрибуции сигарет по всей стране. Ведение ключевых клиентов. Удалось сравнять размер дебиторской задолженности с фактической отгрузкой. Увеличить продажи в 2 раза.

Навыки: Построение

**Аналитик** · Energy Fitness · Кишинев

👤 44 года  
♂ Мужской  
📍 Кишинев  
💰 40 000 MDL



### ТОП Навыки

- **Построение отдела продаж** · 2 года
- **Построение** · 7 месяцев

### Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

### Языки

- **Румынский** · Разговорный
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Свободно владею

### Водительское удостоверение

Категория: B

*Май 2010 - Март 2011 · 10 месяцев*

Разработка всех бизнес процессов в фитнес клубе (продажи, телемаркетинг, фитнес-тестирование, тренировочный процесс, рецепция), поиск нового поставщика софта, разработка тех задания. Удалось создать последовательную цепочку прохождения от потенциального клиента до программы лояльности для продлевающих клиентов.

**Руководитель отдела продаж · Energy Fitness · Кишинев**

*Август 2009 - Май 2010 · 9 месяцев*

Выполнение плана по продажам, обучение персонала, заключение контрактов с корпоративными клиентами, составление техзадания для упрощения работы продавцов с отчетами. Удалось выполнить план по продажам по концу 2009 г. и перевыполнить на 20% за первый квартал 2010 г. Внедрение новых методов работы с софтом, позволившим уменьшить время составления отчетов сотрудниками отдела продаж и в то же время увеличить кол-во управленческой информации по продажам.

**Управляющий фитнес-клубом · Niagara City Fitness · Кишинев**

*Январь 2009 - Июнь 2009 · 6 месяцев*

Формирование и контроль выполнения бюджетных показателей деятельности клуба. Удалось сформировать команду сотрудников и их систему оплаты с привязкой к результатам каждого подразделения и клуба в целом. Предотвращение воровства в некоторых подразделениях.

**Руководитель · Cabinet Plus · Кишинев**

*Январь 2008 - Декабрь 2008 · 11 месяцев*

Постановка и контроль выполнения бюджета. Ведение переговоров и отношений с поставщиками Мегах (Украина) АМФ (Украина). Участие в мебельных выставках. Удалось создать систему получения рациональных предложений от каждого сотрудника, благодаря чему при внедрении этих идей была создана отличная команда. Удалось перевыполнить годовой план по прибыли на 10%. Переход на новую управленческую программу Delo Pro 3.0

**Руководитель отдела продаж · Cabinet Plus · Кишинев**

*Июль 2005 - Декабрь 2007 · 2 года 6 месяцев*

Постановка и контроль выполнения плана по продажам. Удалось разработать и внедрить систему оплаты торговых представителей в зависимости от предоставляемых скидок и наценки на товарах. Как результат увеличение продаж в 2 раза по креслам и стульям и в 4 раза по мебели. В расчете

на кол-во жителей в стране у нас было 1 место по продажам среди клиентов компании Megx.

Навыки: Построение отдела продаж

### **Менеджер по маркетингу и рекламе · Auto Space представительство BMW · Кишинев**

*Февраль 2005 - Май 2005 · 3 месяца*

Организация и проведение презентаций новых моделей, event-ов, реклама в СМИ в строгом соответствии стандартам Corporate Identity of BMW, формирование отчетов для Head Office BMW в Германии. Удалось отлично (судя по отзывам клиентов и сэкономленному бюджету) провести презентацию новых моделей BMW 3 и 7 серии.

### **Менеджер по продажам · Niagara Orange Fitness · Кишинев**

*Июль 2004 - Январь 2005 · 7 месяцев*

Активный поиск новых клиентов и заключение контрактов. Удалось стать лучшим продавцом отдела за отчетный период.

### **Желаемая отрасль**

- Менеджмент

### **Образование: Высшее**

**Технический Университет Молдовы**

*Год окончания: 2003*

Факультет: Информационные технологии

Специальность: Современные прикладные языки