



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

# Коммерческий директор, начальник отдела продаж

## Despre mine

Коммерческий директор. Директор.

Личная Информация:

Дата рождения: 23.05.1975 г.

Семейное положение: женат.

Образование:

1996 - Государственный Университет (ООН) управляющий малым и средним бизнесом.

1993 - Экономическая Академия РМ экономист.

1990 - Государственный Технический Университет, Второй Диплом

Дополнительное Образование:

1994 - Банк «Глоб» Курс повышения квалификации, реклама в бизнесе разработка и внедрение.

Опыт Работы:

2012 - 2015 "Domofon-Service" SRL (Системы ограниченного доступа).

Должность: Администратор, Исполнительный директор (27 человек в подчинении).

Обязанности:

Управление компанией:

Ассортиментной и ценовой политики оборудования,

Маркетинговых коммуникаций,

Стратегии и анализа,

Планирование деятельности подразделения (валовая прибыль, оборачиваемость.)

Контроль за исполнением плана;

Мотивация персонала;

Оптимизация бизнес-процессов;

Развития продуктового портфеля и его позиционирования (ценовой стратегии),

Расширение границ: система дистрибуции,

Повышения эффективности использования активов компании.

Достижения:

В момент начало работы компания занимала 10 место из 10 в строчке успешных компании города, за несколько лет работы, была разработана и внедрена система

👤 49 ani

♂ Masculin

📍 Chişinău

💰 10 000 MDL

## Preferințe

- Full-time

## Limbi

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

## Permis de conducere

Categoria: B, C

Cu automobil personal

ценообразования, что позволило выйти на 3 место. Было выкуплено 4 компании, которые ранее составляли конкуренцию, а теперь стали частью одного фирмы.

Увеличились продажи более чем на 53%;

Разработана и внедрена система мотивации сотрудников отдела продаж, позволившая переориентировать персонал на достижение стратегических целей компании.

Оптимизирована оборачиваемость: на 25% снижен сверхнормативный запас, обеспечено полное удовлетворение спроса;

Разработана и внедрена новая политика продаж компании (увеличение оборота на 48%);

Повышена на 45% эффективность маркетингового бюджета;

Компания заключила более 200 новых контрактов с обеспечением доли 30% в течении 1-го года;

Систематизирована процедура периодического внешнего мониторинга: конкуренты, регионы, ценовая политика.

2005 - 2012 "Conmetal-Com" SRL

Должность: Коммерческий директор, менеджер по оптовым продажам, транспортный логист.

Обязанности:

Заключение договоров с иностранными поставщиками;

Вывод на рынок ассортимента новой продукции;

Транспортная логистика;

Командировки, бизнес встречи с иностранными партнерами( Украина Россия Польша Германия)

Складская логистика;

Участие в международных строительных выставках;(создание и руководство открытия выставочного павильона)

Контроль за исполнением плана;

Формирование коммерческой стратегии компании, разработка и реализация политик:

Развития оптовой сети (форматы торговых точек, региональное развитие, продвижение),

Построения дистрибуции (планы развития регионов, коммерческие условия),

Ассортимента (формирование ценовой политики).

Достижения:

Разработана и внедрена система стимулирования дистрибуции, нацеленная на продвижение продукции компании;

Повышена эффективность продаж в опте более чем на 50%;

Заключено более 40 новых контрактов с региональными компаниями, что увеличило прибыль вдвое;

Компания вышла на новый уровень торговли, превратившись в компанию номер один

Внедрена система достижение целевых показателей (оптимизация товарного запаса, повышение доходности);

Введен ассортимент новой продукции; (более 30 наименовании)

Успешное внедрение новых позиции.

Увеличен ассортимент продукции до оптовых поставок;

Обеспечен контроль над дебиторскими задолженностями;  
Установлен контроль расчета с транспортными компаниями.

04.2005 - 12.2005 "Alex-Grup" SRL

Должность: Коммерческий директор ( в подчинении 11 человек)

Обязанности:

Развитие оптовой региональной сети.

Увеличение оптовых поставок в регионы.

Формирование коммерческого отдела.

Вывод на рынок Молдовы новой продукции.

Достижения:

Увеличены продажи компании 35% до 78%.

Налажены оптовые поставки продукции в регионы.(увеличен ассортимент продукции на 15 единиц)

Создан коммерческий департамент из 6 менеджеров.

Установлена система видеонаблюдения в складские помещения.

Установлена система охраны в офисные помещения.

Установлена система пожарной безопасности.

Обеспечен контроль над дебиторскими задолженностями, введена новая программа, отслеживающая компании должников.

07.2004.- 04.2005. "ROMIR" SRL

Должность: Менеджер оптовых продаж.

Обязанности:

Увеличение объёмов продаж.

Поиск новых региональных партнеров.

Заключение договоров.

Командировки и бизнес встречи.

Достижения:

Увеличились объёмы продаж в 1.7 раза.

Заключено более 20 крупных контрактов, и увеличена сеть региональных партнеров.

Был выделен автомобиль для более эффективной работы в регионах.

Был удостоен денежной премией от руководства компании, за плодотворную работу.

Дополнительная информация:

Государственный язык - хорошо

Русский язык - отлично.

Английский язык - средне.

Компьютерные навыки:

Продвинутый пользователь.

Microsoft Office. 1С (Торговля).

Microsoft Excel.

Microsoft Word.

Водительские права с 1998 года категории В-С наличие автомобиля.

Общий стаж 16 лет

## **Experiența profesională**

**Директор** · Domofon-Service SRL

*Martie 2012 - Martie 2015 · 3 ani*

Организация бизнеса и контроль его работы

## **Studii: Superioare**

**ASEM**

*Absolvit în: 2005*

Facultatea: Бух Учет и аудит

Specialitatea: Управляющий малым и средним бизнесом

## **Cursuri, training-uri**

**Хельсинский Гос. Университет**

*Absolvit în 1997*

Organizator: ООН