



♂ Masculin

📍 Chişinău

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

## Руководитель

### Despre mine

Желаемая должность: Руководитель офиса продаж, филиала, отдела

Стартовый оклад: по договоренности

Тип работы: Полный рабочий день

ЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Гражданство РФ, Молдова

Образование: Высшее

Вероисповедание: Православие

Пол: Женский

Семейное положение: Не замужем, дети есть

ОБРАЗОВАНИЕ

Учебное заведение: Государственный педагогический институт им. И. Крянгэ

Дата окончания: июнь 1986 года

Факультет: Художественно - графический

Специальность: Художник-педагог

КУРСЫ И ТРЕНИНГИ

Название курса: Высшие государственные курсы при министерстве образования и туризма г. Кишинев

Дата окончания: декабрь 2012 года

Диплом - диплом\ brevet об окончании , высшая категория А с правом работы на рук. должн.

Участие в профессиональных Форумах и директорских турах от ведущих операторов России и Европы

ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ И КОМПЬЮТЕРНЫЕ НАВЫКИ

Английский язык: Pre Intermediate

Компьютерные навыки: продвинутый пользователь

ОПЫТ РАБОТЫ в туризме

Период работы: С октября 2000 по март 2005 года

Должность: ведущий менеджер (Полная занятость)

В компании: «Cargo world», г. Дубай

Должностные обязанности:

- Разработка концепции ведения учета.
- Разработка и формирование штатного расписания.
- Разработка регламента для персонала.
- Финансовый контроль и бюджетирование.
- Подбор и обучение персонала.
- Проведение корпоративных мероприятий (до 45 человек).
- Разработка промо-мероприятий.

Период работы: С мая 2005 по сентябрь 2007 года

Должность: управляющий директор (Полная занятость)

В компании: г. Будапешт, \"KARAT\" Maganzallas \*\*\*

Должностные обязанности:

- Финансовый контроль и бюджетирование.
- Разработка новой стратегии работы компании.
- Размещение и расселение участников клуба
- Проведение промо- мероприятий для участников
- Автомобильного Клуба Европы

Период работы: С октября 2007 по декабрь 2008 года

Должность: Исполнительный директор (Полная занятость)

В компании: «Аэротревел», г. Москва

Должностные обязанности:

- Стратегическое планирование.продаж
- Продажа туров
- Разработка корпоративного стиля офиса.
- Разработка штатного расписания.
- Подбор и обучение персонала.
- Финансовый контроль и бюджетирование.
- Разработка мероприятий по увеличению объема продаж
- Повышение качества и количества продаж

Период работы: С декабря 2008 по декабрь 2011 года

Должность: Руководитель офиса (Полная занятость)

В компании: «CORAL» «BLUE SKY», г. Москва

Должностные обязанности:

- Стратегическое планирование.и развитие продаж
- Продажа туров
- Разработка корпоративного стиля офиса.
- Составление бюджетов и расходов офиса
- Подбор и обучение персонала.
- Финансовый контроль.
- Разработка мероприятий по увеличению объема продаж
- Ведение переговоров с клиентами, заключение договоров
- Повышение количества и качества продаж
- Анализ эффективности работы офиса
- Юридический контроль работы офиса
- Разработка системы мотивации отдела
- 

Период работы: С июня 2012 по июнь 2014 года

Должность: Руководитель офиса продаж, Генеральный директор (Полная занятость)

В компании: г. Екатеринбург, Санкт Петербург , Москва (CORAL TRAVEL турагентство)

Должностные обязанности:

- Руководство офисом отделом, в подчинении от 4 человек
- Продажа туров
- Подбор и обучение персонала.
- Организация работы, координация и контроль выполнения
- плана продаж
- Разработка мероприятий по увеличению объема продаж

- Повышение количества и качества продаж
- Анализ эффективности работы офиса
- Юридический контроль работы офиса
- Ведение переговоров с клиентами, заключение договоров

Умения и навыки

Продвинутый пользователь ПК: MS OFFICE, , Банк-Клиент, навыки программирования. Знание специальных программ : call centre SAMO TUR ,MASTER AGENT, Знание управленческого учета, технический англ. язык, работа с договорами, документацией , большой опыт работы с клиентами, работа с персоналом. Знание всех туристических направлений, владение рынком

Достижения по специальности

Менеджер по работе с клиентами, менеджер по приему и размещению, менеджер визового отдела, менеджер по направлениям - экзотика, горные лыжи, пляжный отдых, экскурсионные туры .Руководитель офиса продаж, коммерческий директор, старший менеджер, руководитель филиала, генеральный директор.

Направления продаж: ОАЭ, Турция, Египет, Тунис, Доминиканская респ., Мальдивские острова, Куба, Индонезия, Сингапур, Шри Ланка, ГОА, Филиппины, Таиланд, Испания, Андорра, Италия, Чехия, Венгрия, Румыния, Греция, Побережье Черного моря. и др.

Личные качества

Управленческие/организаторские способности, умение работать в команде Инициативность, нацеленность на результат, коммуникативные способности, Гибкость/умение работать с несколькими задачами одновременно, Чувство юмора.