



♂ Masculin

📍 Chişinău

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

Старший менеджер, руководитель

Despre mine

Желаемая должность: Руководитель офиса продаж, филиала, отдела, турагентства.

Стартовый оклад: размер зависит от должностного функционала

Тип работы: Полный рабочий день

ЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Город: Москва (согласна на переезд)

Гражданство РФ/Молдова

Образование: Высшее

Вероисповедание: Православие

Пол: Женский

Семейное положение: Не замужем, дети есть

ОБРАЗОВАНИЕ

Учебное заведение: Государственный педагогический институт им. И. Крянгэ, г. Кишинев

Дата окончания: июнь 1986 года

Факультет: физ. мат./ отделение 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

Форумы. инфотуры, семинары, тренинги, участие в директорских турах.в станы -Турция, Египет, Тунис, Оаэ, Венгрия, Румыния, Болгария

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 25 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 сентябрь 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., Мальдивы, Куба, Индонезия, Сингапур, Шри Ланка, Гоа, Филиппины, Тайланд, 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.