



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

Руководитель (продажи, закупки, экспорт, финансы)

Despre mine

Сербский, хорватский - свободно

Македонский, словенский - могу проходить собеседование

Персональные качества

- коммуникабельность;
- тактичность;
- уравновешенность;
- стрессоустойчивость;
- дисциплинированность;

Спорт, чтение

- Системный подход к работе
- Организация работы предприятия с «нуля»
- Ведение переговоров
- Налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми клиентами
- Заключение договоров
- Стратегическое планирование
- Оперативное планирование
- Ценообразование
- Проведение инвентаризаций
- Подбор персонала
- Руководство коллективом
- Управление персоналом
- Обучение менеджеров по оптовым продажам и региональных менеджеров стандартам продаж
- Бюджетирование - разработка, согласование и контроль бюджета организации
- Отчетность: ежедневная, еженедельная, ежемесячная
- Экономика
- Уверенный пользователь ПК
- Правила и нормы охраны труда

Experiența profesională

инженер · MGM SRL

- 👤 53 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent
- **Ucraineană** · Mediu
- **Engleză** · Elementar
- **Bulgară** · Comunicare

Permis de conducere

Categoria: B, C

Cu automobil personal

Octombrie 2018 - Iunie 2019 · 9 luni

- контроль расходов материалов в производстве;
- комплектация оборудования на основе конструкторской документации;
- обработка заявок на производство
- контроль товарных остатков
- контроль складских запасов (материалы для производства)
- создание отчетов

Директор сербского подразделения · VitalPower d.o.o. (Белград) - B2B Intertrade GmbH · Белград

Septembrie 2015 - Iunie 2018 · 2 ani 10 luni

- руководство компанией (в подчинении 5 человек);
- планирование и развитие закупок с/х продукции;
- контроль отправляемой с/х продукции, мероприятия по получению сертификатов на продукцию, таможенные процедуры
- составление бюджетов и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению прибыльности компании;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании;
- разработка системы мотивации отдела;
- участие в международных и региональных выставках

Генеральный директор · Альянс Стил (Москва) - поставка предприятиям пищевой промышленности трубопроводной, запорной и регулирующей арматуры из н/ж стали · Москва

August 2012 - August 2015 · 3 ani 1 lună

- руководство компанией (в подчинении 13 человек);
- стратегическое планирование и развитие продаж;
- составление бюджетов продаж и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;
- оперативное управление предприятием: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании;

- разработка системы мотивации работников компании.
- участие в международных и региональных выставках

Зам генерального директора ·

КонсалтКоалТрейд (Москва) - поставка угля на предприятия ОАО РЖД · Москва

Iulie 2009 - Mai 2012 · 2 ani 11 luni

Договорная деятельность с ОАО РЖД в сфере поставок угля, ведение документооборота

Национальный директор по странам Юго-Восточной Европы · UBC Group (UBC Distribution, Белград) - <http://www.beer-co.com/index.php> - производство и продажи оборудования для розлива напитков предприятиям пивной, слабо- и безалкогольной промышленности · Белград

August 2005 - Iunie 2009 · 3 ani 11 luni

- открытие и организация работы Юго-Восточного представительства компании;
- руководство компанией (в подчинении 9 человек);
- стратегическое планирование и развитие продаж;
- составление бюджетов продаж и расходов компании;
- анализ эффективности работы компании;
- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;
- оперативное управление предприятием: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;
- контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- расширение клиентской базы компании;
- разработка системы мотивации отдела.
- участие в международных и региональных выставках

Коммерческий директор · UBC Group (Пивная Компания, Москва) - <http://www.beer-co.com/index.php> - производство и продажи оборудования для розлива напитков предприятиям пивной, слабо- и безалкогольной промышленности · Москва

Februarie 1998 - August 2005 · 7 ani 7 luni

- разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;
- контроль дебиторской задолженности, работа с

- просроченной задолженностью;
- ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;
- поиск новых клиентов
- поддержание связей со старыми клиентами,
- анализ рынка
- участие в международных и региональных выставках
- открытие представительств, курирование их деятельности
- обучение персонала

Studii: Superioare

Финансовая Академия при Правительстве РФ

Absolvit în: 2004

Facultatea: Финансы и кредит

Specialitatea: экономист

Технический Университет Молдовы

Absolvit în: 1993

Facultatea: Электрофизический

Specialitatea: инженер-электронщик

Cursuri, training-uri

MBA

Absolvit în 2008

Organizator: UBC Group