



- 👤 30 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chişinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

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

Супервайзер, руководитель отдела продаж

Despre mine

Высокая степень самоорганизации, без вредных привычек, занимался дзюдо, люблю футбол.

Отличная коммуникабельность, полученная в ходе работы в разных сферах деятельности, развитие всесторонне-углубленное! Уверенный пользователь ПК и основного софта, используемого в ходе работы Word, Excel, 1с, почта и т.д.

Умение уверенно руководить коллективом, для достижения поставленных результатов в сроки!

Способность самостоятельно принимать решения и отвечать за результат, умение правильно строить и руководить бизнес-процессами.

В ходе рабочей деятельности основной упор на развитие! (как в компании, так и личное, в сфере деятельности).

Experiența profesională

Собственное дело · SANT&K

Septembrie 2016 - August 2019 · 3 ani

.

Индивидуальный предприниматель · И.П.

Софронников · Екатеринбург, Свердловская область

Decembrie 2015 - Septembrie 2016 · 10 luni

Сдача в аренду собственных автомобилей

Руководитель направления · ООО "БИОРГ" ·

г. Санкт-Петербург

Decembrie 2013 - Noiembrie 2015 · 2 ani

Руководитель направления

-организация работы с партнерами БИОРГа Федерального и Регионального значения на уровне первых лиц Банка;

- обеспечение выполнения плановых показателей, (дебетовые карты, и страховые сертификаты.);
- осуществление контроля по выполнению условий заключенных Соглашений, договоренностей, обязательств;
- осуществление регулярных выездов на ТТ для контроля качества обслуживания клиентов Банка;
- сбор информации о деятельности конкурентов (оперативная информация о совместных акциях, приоритетности их работы, программы лояльности);
- формирование предложений по изменениям продуктового ряда, дисконтной политики, совместным рекламным компаниям и маркетинговым акциям, исходя из ситуации на рынке, действий конкурентов, спроса на дебетовые продукты
- составление зарплатной ведомости
- координация и контроль работы менеджеров
- отслеживание выполнения личного плана каждого менеджера по продажам
- выполнение плана продаж (Банковские карты)
- планирование, анализ и отчетность по отделу продаж

Менеджер по работе с клиентами · ООО "БИОРГ" · г.Москва

Septembrie 2013 - Decembrie 2013 · 3 luni

Реализация бонусных ко-бренд карт Лукойл Петрокоммерц.
Привлечение клиентов;
Консультирование клиентов по банковской продуктовой линейке;
Продажа ко-бренд карт, а также кросс-продуктов;
Сбор пакета документов для подачи в банк;
Ведение отчетности по продажам.

VL лидер · Делюкс Аква · Россия , г.Королёв
Martie 2013 - Septembrie 2013 · 7 luni

Выработка стратегии поиска новых клиентов
Обучение менеджеров по продажам
Планирование
Постановка задач торговому персоналу
Распределение территорий
Оценка и контроль результатов
Организация и проведение собраний
Контроль над выполнением должностных обязанностей
Мотивация сотрудников
Работа с ключевыми клиентами

Studii: Medii

Бельцы

Absolvit în: 2011

Cursuri, training-uri

Активные продажи ко-бренд

Absolvit în 2014

Organizator: Банк Петрокоммерц

Business Curs Pentru Antreprenor

Absolvit în 2012

Organizator: RomExpress