



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

Руководитель отдела продаж

Despre mine

Активная жизненная позиция;
 Аналитический склад ума;
 Быстрая обучаемость;
 Высокая работоспособность;
 Готовность брать ответственность;
 Грамотная речь;
 Дисциплинированность;
 Желание работать и зарабатывать;
 Инициативность;
 Многозадачность;
 Нацеленность на результат;
 Организованность;
 Стрессоустойчивость;
 Уверенность в себе;
 Уверенный пользователь офисных программ, 1С.
 Знание техники и психологии продаж.
 Навыки проведения деловых переговоров.
 Навыки стратегического планирования.
 Навыки убеждения
 Умение общаться с людьми
 Умение работать в команде
 Навыки активных / прямых продаж;
 Навыки ведения переговоров и деловой переписки;
 Навыки контроля дебиторской задолженности;
 Навыки планирования продаж;
 Навыки работы с возражениями;
 Навыки составления коммерческих предложений;
 Навыки оформления договоров поставки / о предоставлении услуг;
 Умение планировать и организовывать свой рабочий день

Experiența profesională

Региональный Менеджер гр Кишинев · Venicio Grup SRL

Septembrie 2019 - Prezent · 5 ani 3 luni

👤 35 ani
 ♂ Masculin
 📍 Chișinău
 💰 20 000 MDL



Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: A, B
 Cu automobil personal

Менеджмент и управления торговой команды
Постройка маршрутизации муниципия Кишинев
Системная работа с кадрами-прием и увольнения сотрудников
Обучение торговых представителей путем проведения тренингов и коучингов
Анализ трендов рынка мониторинг цен конкурентов и маркетинговых активностей
Прямое участие при создании и внедрение новых брендов
Определения направления развития региона
Переговоры и работа с ключевыми клиентам
Ведение строгой отчетности по выполняемой работе(продажи/прибыли/затраты/окупаемость)выполнение плана продаж по региону;
управление развитием региона, стратегическое планирование;
Мониторинг рынка, конкурентный анализ;
Контроль дебиторской задолженности;
Разработка, внедрение и анализ проведения трейд-маркетинговых мероприятий;
Достижения:
с нуля создал торговую команду по гр Кишинев
с нуля организовал маршрутизацию по территориям из расчета окупаемость логистики по гр Кишинев
с нуля создал клиентскую базу гр Кишинев
увеличил общий объем продаж продукции в 3 раза за период работы в компании;

Супервайзер по гр Кишинев · Varda SRL

Iunie 2017 - Iunie 2019 · 2 ani 1 luna

Ежедневный контроль активности, результативности менеджеров;
Оценка эффективности работы каждого менеджера, всего отдела;
Подготовка отчетности по продажам;
Планирование отгрузок;
Проведение аттестации сотрудников одбор и обучение персонала;
Распределение заданий между сотрудниками;
Ведение переговоров с контрагентами и партнерами;
Переговоры с ключевыми клиентами;
Контроль качества работы;
Отчетность о работе подчиненных.

Торговый Представитель · ICS Varda SRL

Aprilie 2014 - Iunie 2017 · 3 ani 3 luni

консультирование клиентов по продукции или услугам;
работа с существующей клиентской базой;

поиск новых клиентов (презентация товаров или услуг, заключение договоров);
ведение отчетности по выполняемой работе.
работа с дебиторской задолженностью;
участие в работе отдела продаж;
обучение продавцов клиентов нюансам реализации товара;
анализ рынка, мониторинг цен конкурентов.

Merchendaizer/ Promouter · LG Electronics

Ianuarie 2011 - Aprilie 2014 · 3 ani 4 luni

демонстрация товара для клиента;
привлечение и консультирование клиентов;
активные продажи;
сбор контактных данных заинтересованных участников акции;
составление отчета по своей торговой точке.

Studii: Superioare

USM

Absolvit în: 2011

Facultatea: Международные отношения

Specialitatea: Политология и международные отношения

Cursuri, training-uri

Секреты эффективных продаж

Absolvit în 2018

Organizator: OKtrainings.com