



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

# Коммерческий директор, директор по продажам и маркетингу

## Experiența profesională

**Коммерческий директор** · “Российский микрофинансовый центр”, НАУМИР · Москва  
*Decembrie 2019 - Iunie 2021 · 1 an 7 luni*

Директор по маркетингу в СРО “Мир”, коммерческий директор во входящих в его структуру “Российском микрофинансовом центре” и НАУМИР, Москва – компании по оказанию консалтинговых услуг, проведению обучающих мероприятий, национальных и международных конференций на микрофинансовом рынке;

Функции:

- разработка стратегии маркетинга и продаж;
- подготовка маркетингового плана и плана продаж;
- анализ рынка;
- разработка предложений по действующим и новым услугам в компаниях;
- разработка акционных предложений, рекламных кампаний в интернете: e-mail marketing, smm;
- редизайн действующих интернет ресурсов компаний;
- определение эффективных каналов коммуникации и продаж;
- переформатирование работы отдела продаж;
- проведение обучения и тренингов для менеджеров по продажам (3 человека);
- написание регламентов, сценариев продаж;
- написание регламентов взаимодействия разных служб компаний.

**начальник службы маркетинга** · СЗАО «Интерднестрком»

*Noiembrie 2016 - Septembrie 2019 · 2 ani 11 luni*

👤 48 ani  
♂ Masculin  
📍 Chișinău

## Preferințe

- Full-time

## Limbi

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

## Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

Функции: - разработка маркетинговой стратегии компании по направлениям: мобильная связь и мобильный интернет, стационарный интернет, ТВ, стационарная связь;

- подготовка ежегодного и квартального финансового, маркетингового плана и плана по продажам;
- разработка планов развития сетей коммуникации;
- анализ рынка, разработка и вывод новых продуктов и предложений на рынок: тариф "Active", тариф "Легкий", внедрение в коммерческую эксплуатацию технологии связи VoLTE (параллельно с действующей технологией CDMA), тариф «Семейный», программа «Trade In», Безопасный дом, IDC Видеонаблюдение и др.;
- корректировка действующих предложений и стимулирование их продаж( изменение логики интернет пакетов по технологии GPON, действующих тарифов мобильной связи, расширение программы рассрочки, стимулирующие акции);
- разработка стратегии рекламных активностей по всем каналам коммуникации: trade marketing, media (ТВ, пресса, интернет, ООИ и др.), PR. Работа с рекламными агентствами, фрилансерами. Контроль и корректировка проведения кампаний;
- непосредственное руководство группой разработчиков мобильных приложений "Мой IDC", "IDC Travel" - написание технических заданий, контроль разработки, тестирование, вывод на рынок и продвижение;

управление сайтом компании и интернет магазином;

- работа с официальными дилерами и официальными представительствами компании в регионах: подготовка обучающих материалов, проведение тренингов, контроль качества обслуживания клиентов дилерами;
- подготовка планов для call-центра компании: планы продаж, планы по работе с оттоком. Написание скриптов, проведение тренингов со специалистами;
- подготовка отчетности по выполнению планов, по проведению рекламных и PR кампаний.

Постановка и контроль исполнения задач сотрудниками службы. В подчинении 8 специалистов. Взаимодействие с производственными и сервисными службами.

**Собственник, директор · ООО «Центр консалтинга и анализа» (колл-центр)**

*August 2014 - Iunie 2017 · 2 ani 11 luni*

Функции:

- разработка стратегии, финансовое планирование, бюджетирование компании;
- организация бизнес процессов структурных подразделений: HR, обучение, служба качества, производственный отдел: телемаркетинг, консультации, опросы и лидогенерация;
- разработка системы мотивации сотрудников;
- прием на работу ведущих специалистов;
- оперативное управление: постановка задач отделам

- компании, контроль за ходом их исполнения;
- поиск новых партнеров;
- разработка и внедрение новых проектов и направлений в деятельности компании;
- управление финансово-хозяйственной деятельностью компании;
- непосредственное участие в обучении и проведении тренингов, написании скриптов.

Основные клиенты: «Фит Сервис» – всероссийская сеть станций тех. обслуживания, ООО «Смартер» СПб – Ростелеком, МТС, Виасат, Билайн, Тинькофф и др.

### **Коммерческий директор · SRL "Standart"**

*Mai 2012 - August 2014 · 2 ani 4 luni*

Функции: Создание отдела маркетинга и отдела продаж компании, возобновление прямых продаж рекламных мощностей компании (до этого компания продавала через sales-house), постановка задач менеджерам по продаже и менеджерам по маркетингу и контроль их выполнения. разработка годового плана продаж и маркетингового плана, анализ каналов и разработка инструментов продвижения услуг компании, привлечение крупных международных клиентов, коммуникации и поддержание общения с топ-менеджментом VIP-клиентов. Разработка корпоративного сайта, создание базы данных рекламных носителей компании и внедрение сервиса on-line бронирования, организация работы с социальными медиа (SMM). За время работы в компании продажи были полностью переведены в соответствующий отдел компании, среднемесячная загрузка сети составила 80%. что на 10% выше, чем в среднем по рынку.

### **Соучредитель, директор · SRL "Enreco Plus"**

*Mai 2002 - Iunie 2014 · 12 ani 2 luni*

Функции: стратегическое планирование развития агентства, организация, управление и контроль обслуживания местных и международных клиентов, таких как «Балтика» и «Nokia» по направлениям: BTL/Event, ATL, креатив, дизайн, видеопродакшн. Поиск и обслуживание новых клиентов.

### **Коммерческий директор · SRL "ALMAIAN"**

*Septembrie 2009 - Martie 2011 · 1 an 6 luni*

Функции: Управление отделом дистрибуции, включающим в себя отдел продаж, отдел маркетинга, отдел логистики (экспедиция, склады), первичной бухгалтерии. Разработка и презентация собственникам стратегии развития отдела, оптимизация орг. структуры, внутренних издержек, увеличение объемов продаж. Разработка бюджета на

следующий год, в т.ч. продажи, маркетинг. Взаимодействие с ключевыми клиентами, работа с дебиторами. В портфеле было 4 собственных бренда, также занимались дистрибуцией продуктов таких зарубежных брендов, как «Макфа», «Ряба», «Астория», «Maretti» и др.

### **Директор · “Key Marketing Solutions Group” ООО · Киев**

*Martie 2006 - August 2009 · 3 ani 6 luni*

Функции: на первом этапе - создание агентства полного цикла под базового клиента – ПЕРВЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ВИННЫЙ ХОЛДИНГ: разработка презентации агентства для инвесторов, стратегии его развития, подробного бизнес-плана, регистрация предприятия, организация операционной работы, организация коммуникаций с управляющей компанией инвесторов и партнерами. На втором этапе: организация, управление и контроль обслуживания базового клиента по направлениям: BTL/Event, ATL, креатив, дизайн, видеопродакш, совместная разработка стратегии продвижения брендов, вывод на рынок новых брендов, ребрендинг. Поиск и обслуживание новых клиентов.

### **Главный бухгалтер · SA "Mina din Cupcini**

*Septembrie 1998 - Mai 2002 · 3 ani 8 luni*

Функции: ведение бухгалтерского учета (синтетика), составление налоговых отчетностей, подготовка и составление бухгалтерской отчетности, подготовка и составление финансовой отчетности для акционеров предприятия. Подготовка пакета документов, составление финансовых прогнозов деятельности предприятия на 5 лет для подписания Кредитного Меморандума с Советом Кредиторов при Министерстве Финансов.

## **Studii: Superioare**

### **ASEM**

*Absolvit în: 1998*

Facultatea: Финансы и кредит

Specialitatea: Экономист