



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

Менеджер, администратор

Despre mine

Хобби - кулинария,

Личные качества - скрупулезность при изучении нового материала, критическое мышление, общительность.

Experiența profesională

Администратор · GINESS SRL

Ianuarie 2018 - Prezent · 6 ani 11 luni

Обязанности:

- Управление локальным подразделением иностранной компании в Республике Молдова;
- Формирование, выполнение, контроль бюджетных планов (все финансовые вопросы);
- Управление операционной деятельностью подразделения;

Ключевые достижения:

- Сокращение расходов подразделения (около 40%) - вывод на аутсорсинг юридическую поддержку, аудит и бухгалтерию, кадровый отдел;
- Улучшение работы команды разработчиков и производимых продуктов за счет расширения штата, перехода на новые условия (свободный график работы и отпусков), улучшения условий работы (техническое оснащение, новый офис);
- Снижение налоговой нагрузки (-70%) за счет регистрации подразделения как резидента первого IT-парка Молдовы;

Руководитель проекта «МТМ - Спутниковый мониторинг автотранспорта» · ICS VICMOBILE SRL

Mai 2014 - Septembrie 2016 · 2 ani 5 luni

Обязанности:

- Управление и контроль работы всех подразделений проекта (инженерный отдел, программный комплекс);
- Отслеживание и контроль деятельности отдела продаж (обучение работе с сервисом «МТМ», разработка и реализация бизнес-модели);

👤 46 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 18 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

- Тесная работа с ключевыми клиентами (руководители, топ-менеджмент, гос. структуры) для реализации уникальных проектов в области мониторинга автотранспорта – логистика, банковский сектор, гос. сектор;
- Разработка и реализация решений по улучшению качества и количества услуг сервиса «МТМ» (обновления программного комплекса, расширение линейки продуктов, применение инновационных технологий);

Ключевые достижения:

- Результатом введения новых продуктов, достиг снижение себестоимости около 50%, и повышение качества работы сервиса;
- Мною были разработаны и успешно реализованы ряд логистических проектов: для крупнейшей сети магазинов, как результат - рост эффективности управления логистикой в режиме реального времени, снижение издержек компании; для банковского сектора – ряд проектов по повышению безопасности парка инкассаторов и контроль маршрутов;
- По составленному мной плану и скриптам, был запущен колл-центр, как результат - рост эффективности обслуживания клиентов;
- Совместно с руководством была разработана и успешно реализована программа обучения персонала MOLDCELL по продажам, как результат – полное понимание аспектов работы сервиса, как итог - рост продаж, около 15%;
- Мною был разработан и запущен в реализацию концепт программы развития сервиса на 5 лет – решения для переносных устройств, фото-видео мониторинг, логистика, мониторинг за пожилыми людьми и детьми;

Администратор · KVK-MOLDOVA SRL

Iunie 2007 - Aprilie 2014 · 6 ani 11 luni

Обязанности:

- Управление розничным магазином;
- Контроль финансового состояния компании (все финансовые вопросы);
- Управление операционной деятельностью компании;
- Управление системой закупок предприятия (поиск и организация доставки товаров, таможенное оформление, переговоры по условиям и стоимости поставок);
- Управление персоналом предприятия (планы продаж, программы обучения и мотивации, подбор персонала);
- Разработка и реализация плана по реорганизации услуги «МТМ - Спутниковый мониторинг автотранспорта»;

Ключевые достижения:

- Совместно с руководством компании был запущен салон сотовой связи, один из первых в РМ, выполненный по новому брэнд-буку партнера-оператора MOLDCELL, в качестве наилучшего образца для будущих салонов оператора;
- Перезапуск «мертвого» сервиса «МТМ» – разработка концепции, стратегии развития, переосмысление бизнес-модели, обновление программного комплекса (под моим

началом была создана новая, более стабильная и безопасная платформа), расширена линейка продуктов и технических решений, как результат – активный рост продаж, и развитие абонентской базы с 400 до 2500 активных абонентов за 2 года, и как итог – диплом и награда в номинации: «BEST MOLDCELL PARTNER OF THE YEAR, 2012».

Studii: Medii de specialitate

School of International Service «UNIVERS MOLDOVA»,

Absolvit în: 2001

Specialitatea: Коммерция, основы маркетинга и менеджмента.

Cursuri, training-uri

Проведение переговоров - как элемент продаж, этапы продаж, лидерство - как элемент влияния и взаимодействия.

Absolvit în 2016

Organizator: Practicum Grup (Россия)

Менеджмент компании, инструменты управления.

Absolvit în 2014

Organizator: ШКОЛА УПРАВЛЕНИЯ Александра Высоцкого, Visotsky Consulting (Киев, Украина),

Курсы бухгалтеров. Основы бухгалтерского учета, бухгалтерия для руководителей.

Absolvit în 2013