



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

Менеджер по продаже медицинского оборудования

Experiența profesională

Директор · Sales & Trade Management. Self-employed, Нью-Йорк, США. · Нью Йорк
Noiembrie 2008 - Prezent · 16 ani 1 lună

- Способен вести бизнес на таких языках, как русский, английский, украинский, английский, белорусский, болгарский, польский, словенский, словацкий, сербский, хорватский.

- Имею большой практическим опытом руководителя торговых предприятий таких, как магазины, супермаркеты, рестораны и торговые компании.

- Располагая богатым опытом для ведения любого вида бизнеса, успешно осуществляю

управленческую, торгово-экономическую, экспортно-импортную, маркетинговую,

закупочную и логистическую деятельность в странах бывшего СНГ, таких как Украина,

США, Беларусь, Молдова, Литва, Латвия, Эстония, Грузия, Азербайджан, Армения,

Казахстан, Грузия, Армения, Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан.

- Для достижения целей и поставленных задач использую свои сильные организаторские

способности, большой управленческий опыт и организаторские способности,

целеустремленность, инициативность, могу использовать и применять нестандартные

решения, для нетипичных и многофункциональных задач в условиях дефицита времени

форс- мажорных ситуациях с максимальной эффективностью.

- Успешный в продвижении концепций и стратегий, последовательно увеличивающих

продажи и доходы, а также освоение новых рынков.

- Специалист в области импортно-экспортных операций,

👤 60 ani

♂ Masculin

📍 Peste hotare

💰 45 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: A, B, C, D, E, F, H

разработки и реализации маркетинговых планов по закупке и продаже сырья, продуктов питания и промышленных товаров.

- Предоставляю консультационные услуги по приобретению различных бизнес объектов, связанных с торговлей, таких как магазины, рестораны, кафе, торговые объекты,

связанные с фармакологическим бизнесом, аптеки, предприятия обслуживания и сервиса, отели и рестораны с локализацией как в городе, так и курортных местах, на морских побережьях.

- Провожу технико-экономические расчеты обоснования спроса, перспектив развития, прибыли и затрат, а также рисков, связанных как с экономическими, так и политическими факторами, влияющими на эти конкретные объекты бизнеса.

- Предоставление консультационных услуг по разным бизнес-проектам, приобретение объектов, специализирующихся на торговой деятельности, сфере услуг, медицинской и фармакологической направленности. А также гостиниц и ресторанов, в Украине, ближнем и дальнем зарубежье.

- Проведение технико-экономических расчетов и обоснований рентабельности, окупаемости, перспектив развития, оптимизации затрат, повышения эффективности, сокращения сроков окупаемости, а также рисков, связанных как с экономическими, так и с политическими факторами, влияющими на конкретные бизнес-проекты.

- Разработка концепции предприятия, обоснование штатного расписания, разработка должностных инструкций, подбор и тренинг кадрового состава, сопровождение получения разрешительных документов и лицензий, взаимодействие с фискальными службами.

- Полное сопровождение, управление и аудит этих предприятий, начиная от начало разработки объекта с нуля или реновации уже существующего. Менеджмент и сопровождение на начальном этапе функционирования предприятия и дальнейший вывод на максимальный уровень рентабельности и эффективности

Коммерческий директор. · ТК. Торговая компания, Москва.

Septembrie 2005 - Noiembrie 2008 · 3 ani 3 luni

- Осуществлял коммерческую деятельность B2B, связанную

закупками и продажами оборудования, используемого для добычи нефти и газа, в том числе, всего спектра механизмов, товаров и предметов относящиеся к материально-технической базе и структуре отрасли, а также условиям жизнедеятельности и обеспечения работников отрасли. что необходимо для инфраструктуры добычи нефти, газа и быта рабочих в этой области. От закупки и обеспечения работников товарами продовольственной группы, так и непродовольственных товаров, бытовой техникой, хозяйственных товаров, одеждой и обувью,

Проводил маркетинговые исследования на рынках Украины, странах Европы и США, по закупке оборудования, механизмов и техники в этих странах, а также проводил переговоры, заключал контракты, осуществлял командировки в эти страны для приобретения оборудования, используемой в отрасли для добычи нефти и газа, инструментов, труб, специального оборудование, нефтяных и газовых вышек для бурения скважин и добычи, специального автотранспорта, дизельных и газовых генераторов

Управляющий ресторана. · Parkway Caterers INC., Нью-Йорк, США.

August 1997 - Septembrie 2005 · 8 ani 2 luni

- Руководил и координировал всеми процессами, связанными с ежедневной работой ресторана. Проводил мероприятия по эффективной работе ресторана на 850 посадочных мест. Обеспечивал рентабельность и увеличение прибыльной части бюджета, сокращение издержек производства, контроль за товарными запасами, а также условиями хранения качества товаров, так и готовых блюд. Неуклонно повышал качество обслуживания клиентов и предоставление дополнительных услуг, связанных с обслуживанием. Подбор, обучение и тренинги, мотивацию персонала из 130 официантов, 25 работников кухни, штата охраны, работников парковки а/м для гостей ресторана и др. Разрабатывал штатное расписание и функциональные обязанности всего персонала. Обеспечивал комплексное, слаженное взаимодействие работников кухни с официантами. Составлял заказы и закупки на поставки продуктов, напитков, алкогольной группы, скатертей, посуды,

и т. п. Контролировал качество и сроки доставки заказов.
Координировал общие действия обслуживающего персонала во время проведения различных торжеств, включая фуршеты и шведские столы, работа баров и насыщение ассортимента напитков и коктейлей.
Постоянно контактировал с клиентами в т. ч. для обеспечения контроля качества обслуживания гостей. Обеспечивал достижение высокой рентабельности, отличного качества обслуживания, сокращения затратной части и оптимизации расходов производства.

Директор. · МКП "Статус", Херсон, Украина.

Decembrie 1993 - Iunie 1997 · 3 ani 7 luni

- Управлял Многопрофильным Коллективным Предприятием, торгово-производственной компанией специализирующейся на реализации, продажах, а также по проведению импортно-экспортных операций продукции металлургической заводов Алчевска, Донецка, Днепропетровска, Запорожья, Мариуполя, Харцызска.
Проводил все необходимые мероприятия по успешному руководству компанией, разрабатывал концепцию и стратегию компании, занимался финансово-экономическим мониторингом активов и средств компании, а также аудитом, осуществлял импортно-экспортные операции, контролировал все структурные подразделения, в том числе производственную и логистическую деятельность. Также осуществлял торговые операции, по закупке и продаже сельхозпродукцией: зерновыми культурами, подсолнечником, маслом, шротом, кормами для животноводства.
Продовольственными и непродовольственными группами товаров.
Установление контактов и проведение переговоров с компаниями, относительно заключения долгосрочных контрактов с производителями продукции: сырья, продуктов и товаров.
Постоянно применял и контролировал все вопросы связанные экономической стратегией развития и увеличения объем продаж, маркетинга, эффективности стратегии планирования, финансового мониторинга, рентабельности, оптимизация издержек, подбор и подготовка персонала

Директор универсама. · Суворовський райпродторг, Херсон.

Septembrie 1989 - Decembrie 1993 · 4 ani 3 luni

- Обеспечивал эффективную работу магазина, выполнение плана объемов продаж, осуществлял рост продаж, повышение рентабельности предприятия и оптимизации затратной части, издержек производства.
- Анализировал и оценивал экономические показатели магазина- товарооборот, рентабельность, издержки обращения, товарные запасы, фонд оплаты труда.
- Проводил контроль за финансовой дисциплиной, кассовой отчетностью и документацией, товарно транспортными накладными, товарно-материальной отчетностью по отделам и всего магазина, инкассацией, участвовал в проведении инвентаризации, переучета и ревизий.
- Постоянно контактировал с поставщиками для оптимизации работы и ассортимента, сокращения времени и транспортных издержек поставок.
- Контролировал качество товаров, соблюдение сроков реализации и условий хранения товара, в т. ч. условия соблюдения температурного режима. Проводил работу по расширению ассортиментных рядов и наименований товаров и групп, как по ассортименту, так и по ценовым сегментам, обеспечивал их насыщение.
- Осуществлял контроль и своевременные ремонтные мероприятия по работе всего торгового оборудования и механизмов предприятия.
- Управлял персоналом магазина, подбор (обучение, развитие и мотивация персонала).

Фельдшер. · Служба в Армии, Одесса, Украина.

Mai 1983 - Mai 1985 · 2 ani 1 lună

Фельдшер.

Служба в Армии, Одесса, Украина.

Studii: Superioare

Тернопольский национальный медицинский университет, (ТНМУ), Украина.

Absolvit în: 2023

Facultatea: Медицинский

Specialitatea: Охрана здоровья.

Донецкий национальный университет экономики и торговли, (ДонНУЭТ). Донецк, Украина,

Absolvit în: 1999

Facultatea: Торгово-экономический факультет, экономист.
окончил с отличием.

Specialitatea: Экономист

**Бериславский медицинский колледж Херсонского областного совета Фельдшерский факультет.
Фельдшер. Берислав, Херсонская область, Украина,**

Absolvit în: 1983

Facultatea: Фельдшерский факультет.

Specialitatea: Фельдшер.