RABOTA MD

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

39 ani
Masculin
Chișinău

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Nu cunosc
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

Руководитель отдела продаж, зам.Директора, менеджер по продажам

Despre mine

Я ответственный, стрессоустойчивый, коммуникабельный, честный. Мои сильные стороны — хорошие управленческие и лидерские навыки, клиентоориентированность, системное мышление, позитивный настрой. люблю путешествовать.

Опыт руководства командой менеджеров по продажам.

Взаимодействие с поставщиками и производителями.

Организация и контроль логистических процессов.

Управление финансовыми потоками.

Взаимодействие с маркетологами.

Проведение встреч и переговоров с партнерами и поставщиками.

Обеспечение высокого уровня обслуживания клиентов.

Решение конфликтных ситуаций и обработка жалоб.

Experiența profesională

Директор · Mattoni - салон интерьера · Одесса
Octombrie 2012 - Februarie 2022 · 9 ani 5 luni

Контроль продаж:

Управление и контроль работы команды менеджеров по продажам.

Постановка задач менеджерам и контроль их выполнения.

Анализ показателей продаж и принятие мер по их улучшению.

Закупки и управление товаром:

Планирование и контроль закупок товара.

Взаимодействие с поставщиками и представителями фабрик.

Обеспечение наличия необходимого ассортимента на складе.

Ценообразование и скидки:

Разработка и внедрение ценовой политики.

Определение цен на товары и управление системой скидок.

Мониторинг рыночных цен и корректировка ценовой политики.

Контроль склада и логистики:

Управление складскими запасами и контроль за их состоянием.

Организация и контроль логистических процессов.

Обеспечение своевременной доставки товара клиентам и на склад.

Финансовый контроль:

Управление финансовыми потоками компании.

Контроль приходов и расходов.

Взаимодействие с бухгалтерией для обеспечения точного учета и отчетности.

Маркетинг и продвижение:

Взаимодействие с маркетологами для разработки и реализации маркетинговых стратегий.

Контроль работы по продвижению товаров в социальных сетях, в том числе в Instagram.

Участие в разработке рекламных кампаний и акций.

Взаимодействие с партнерами и поставщиками:

Проведение встреч и переговоров с представителями фабрик и ключевыми партнерами.

Установление и поддержание долгосрочных отношений с поставщиками.

Оптимизация процессов:

Анализ бизнес-процессов и их оптимизация для повышения эффективности работы отдела продаж.

Внедрение новых технологий и методик для улучшения работы компании.

Обучение и развитие персонала:

Организация тренингов и обучающих программ для менеджеров по продажам.

Повышение квалификации сотрудников и развитие их профессиональных навыков.

В подчинение было 13 человек.

Руководитель отдела продаж плитки и сантехники · СПД Семичев · Одесса

Iunie 2010 - Iunie 2012 · 2 ani 1 lună

Управление командой:

Набор, обучение и мотивация сотрудников.

Постановка задач, контроль их выполнения и оценка результатов работы.

Разработка системы поощрений и стимулов для повышения эффективности команды.

Разработка стратегий:

Создание и внедрение стратегий и планов продаж для достижения поставленных целей.

Определение целевых рынков и разработка подходов для их завоевания.

Планирование и прогнозирование объёмов продаж на короткие и долгосрочные периоды.

Анализ и отчетность:

Анализ рыночных тенденций, потребностей клиентов и деятельности конкурентов.

Подготовка и представление отчетов по результатам продаж и достижению целей.

Оценка эффективности маркетинговых и рекламных кампаний.

Работа с клиентами:

Установление и поддержание долгосрочных отношений с ключевыми клиентами и партнёрами.

Решение конфликтных ситуаций и оперативное реагирование на жалобы клиентов.

Разработка мероприятий по повышению уровня удовлетворенности клиентов.

Маркетинг и продвижение:

Участие в разработке и реализации маркетинговых стратегий и программ.

Организация и проведение рекламных кампаний и мероприятий по продвижению продукции.

Взаимодействие с маркетинговым отделом для разработки и внедрения новых продуктов.

Улучшение процессов:

Оптимизация и улучшение процессов продаж для повышения их эффективности.

Внедрение новых технологий и методик для автоматизации и улучшения работы отдела.

Разработка и реализация программ по улучшению качества обслуживания клиентов.

Контроль выполнения планов:

Обеспечение выполнения планов продаж и достижение установленных показателей.

Анализ причин невыполнения планов и разработка мероприятий по их устранению.

Контроль за выполнением стандартов и процедур работы отдела.

Финансовое управление:

Контроль бюджетов и расходов отдела продаж.

Разработка и внедрение ценовой политики.

Анализ финансовых показателей и принятие мер по увеличению прибыли.

Взаимодействие с отделами:

Сотрудничество с маркетинговым, логистическим и производственным отделами.

Координация совместных проектов и мероприятий.

Обеспечение эффективного обмена информацией и слаженной работы между отделами.

Обучение и развитие:

Организация тренингов и образовательных программ для сотрудников отдела.

Повышение квалификации и профессионального уровня сотрудников.

Поддержание собственного уровня профессиональных знаний и навыков.

менеджером по продаже сантехники · Антей · Одесса

Februarie 2008 - Mai 2010 · 2 ani 3 luni

Консультирование клиентов.

Заключение сделок.

Ведение документации.

Поддержание клиентской базы.

Разработка планов продаж.

Участие в маркетинговых акциях.

Обработка обратной связи.

Повышение квалификации.

Взаимодействие с отделами.

Studii: Superioare

Московская академия

Absolvit în: 2008

Facultatea: Финансы и кредит

Specialitatea: Экономист

Cursuri, training-uri

Проходил около 10 разных тренингов и курсов для предпринимателей

Studiez la moment

Organizator: Кирилл Куницкий