



Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Top Manager

Обо мне

Человек с широким диапазоном трудовой деятельности в различных областях

Я высокомотивированный человек.

Обладаю большим опытом, известным благодаря образцовым навыкам

создания команды и контроля над проектами. В своем опыте я работал со

всеми типами личностей. Мотивированный профессионал в области продаж,

обладающий прогрессивным опытом в сфере продаж и маркетинга.

Ориентированный на результат и энергичный, обладающий непревзойденными межличностными и коммуникативными качествами.

Продуктивный, трудолюбивый и известный благодаря постоянному выполнению поставленных целей по продажам и обслуживанию клиентов. .

Стратегический и эффективный, стремящийся применять техники продаж,

которые поддерживают корпоративную миссию

Опыт работы

Руководитель Отдела Продаж · EcoFloor-DecorPark · Кишинев

Август 2020 - Настоящее время · 4 года 9 месяцев

Я являюсь человеком с большим опытом в продажах, менеджменте, в бизнесе по продаже напольных покрытий.

Я являюсь руководителем отдела продаж в течение 4 лет, я имею огромный опыт в руководстве отделом продаж, в развитии шоу-рума.

Я имею опыт в укладке всех видов напольных покрытий.

Я принимал участие во многих больших проектах, в которых компания, в которой работаю, занималась продажей и укладкой напольных покрытий.

У меня также большой опыт в налаживании отношений с крупными производителями напольных покрытий в Европе, Gerflor, IVC Group. Boen.

Balterio, BerryAlloc

👤 41 год

♂ Мужской

📍 Кишинев

💰 35 000 MDL

ТОП Навыки

- **Руководство деятельностью подразделения · 4 года**
- **Прогнозирование объема продаж · 4 года**
- **Развитие бизнеса Компаний Coca Cola в установленном регионе · 1 год**
- **Работа по продвижение препаратов · 1 год**
- **Менеджер по продажам туристический экскурсий · 1 год**
- **Оптовые продажи ковров с клиентами в Европе · 1 год**

Пожелания

- Полный день
- Частичная занятость
- Гибкий график
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)

Языки

- **Румынский** · Родной
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Разговорный

Мы продаем и продвигаем следующие продукты: Паркет, LVT -Винил, Винил в рулоне, Ковры, Ковровое покрытие , Ламинат

Последние 4 года я являюсь руководителем отдела продаж, менеджерами,

контролем качества работы сотрудников отдела продаж.

Лично общался с основными клиентами, поддерживая с ним партнерские отношения.

Прогнозирование объема продаж, руководство деятельностью

подразделения,

мотивацию коллектива,

В 2020 году был открыт ещё один новый магазин в Торговом центре

"ДекорПарк".

Главная задача была выполнена в течении 5 месяце с открытия. Был

выполнен план продаж.

Под моим руководством в достаточно короткие сроки были достигнуты

поставленные цели и задачи

Навыки: Руководство деятельностью подразделения, Прогнозирование объема продаж

Менеджер проекта - Менеджер по продажам

· Golden Investments - Travel Agency · Montenegro

Май 2014 - Октябрь 2015 · 1 год 6 месяцев

Golden Investments - Travel Agency - Budva, Montenegro

(Budva, Montenegro), Туризм, гостиничное дело.

Менеджер проекта/ менеджер по продажам туристический экскурсий в

Туристическое агентство

Черногория - страна туризма

Работа с туристами со всего мира

Предложение и продажа поездок, экскурсий, аренда автомобилей,

аренда яхт

Подробное объяснение поездок.

Навыки: Менеджер по продажам туристический экскурсий

Медицинский представитель . · Nobel Ilac A.S · Кишинев

Ноябрь 2012 - Май 2014 · 1 год 6 месяцев

Компания является производитель и Разработчик лекарственных препаратов

(RX Preparate)

Основные обязанности - Работа по продвижение препаратов на

определённой территории (Ботаника , Рышкановка, р.Кагул и медицинские

учреждения на этой территории)

Проведение презентации препарата перед 10-20 врачами.

Работа с врачами и аптеками в соответствии с территорией.

Проведение рекламных акций, привлечение новых врачей,

Анализ рынка для выявления новых возможностей и

укрепления отношений с

больницами, медицинскими центрами и врачами первичного звена.

Организовывал встречи с врачами, фармацевтами и медицинскими

работниками для повышения осведомленности о последних новинках

продукции.

Выполнение план по продажам в соответствии с планами компаний.

Навыки: Работа по продвижению препаратов

Коммерческий агент · The Coca Cola Hellenic Company · Кишинев

Январь 2011 - Октябрь 2012 · 1 год 9 месяцев

Развитие бизнеса Компаний Coca Cola в установленном регионе.

Продвижение продукции компании

Выполнение плана продаж

Достижение и контроль других показателей

Поддержание холодильников, постоянной продукции, POP материалов в

соответствии с политикой компании во всех торговых точках.

Выявление и привлечение новых клиентов.

Активация предыдущих клиентов.

Активное участие в распределении и управлении маршрутом

Навыки: Развитие бизнеса Компаний Coca Cola в установленном регионе

Менеджер по продажам ковровых изделий за рубежом · Acvila Group / Moldabela Carpet Factory · Кишинев

Январь 2008 - Май 2009 · 1 год 4 месяца

Оптовые продажи ковров с клиентами в Европе (Западная часть -Греция.

Словения, Чехия . Австрия.

Работа с существующими

Составление и подписание контрактов.

Размещение заказов и выдвигание коммерческих предложений.

Заказ необходимого товара.

Установление ценовых категорий для клиентов.

Развитие дистрибьюторской сети.

Навыки: Оптовые продажи ковров с клиентами в Европе

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее