34 года
Мужской
Дрокия
20 000 MDL

ТОП Навыки

- **Нацеленый на результат** · *1 год*
- **Самообучаемость** · *1 год*
- **Пунктуальность** · *1 год*
- **Профессиональная Ответственность** · *1 год*
- **Работа в Команде** · *1 год*

Пожелания

- Полный день

Языки

- **Румынский** · Свободно владею
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Базовый

Навыки

- Владение технологиями продаж
- Способность к самообучению и развитию
- Знание рынка
- Умение вести переговоры
- Нацеленность на результат
- Гибкость и адаптивность
- Активное слушание

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

Менеджер по развитию и структуризации компании, в продажах B2B, B2C, FMCG

Обо мне

В свободное время держу виртуальные сервера Му-Онлайн. Люблю открывать для себя что-то новое и интересное.

- Масштабное видение проблем и способность их решать;
- Умение работать в команде, коммуникабельность;
- Аналитический склад ума и умение переубеждать;
- Высокий уровень требований к себе;
- Ориентированность на результат;
- Порядочность, гибкость, дисциплинированность;
- Обладаю способностью налаживать и поддерживать конструктивные отношения с внешними сторонами;
- Знание ПК:Excel, Word, Internet Explorer, 1С.

Опыт работы

Территориальный Менеджер по Северу Молдовы · SRL Ungar · Дрокия

Июнь 2023 - Март 2025 · 1 год 9 месяцев

- Организация работы существующей клиентской базы и привлечение новых клиентов на своей территории.
- Проведение анализа рынка и конкурентов для определение потребностей клиентов и разработки планов по увеличению объёма продаж.
- Участие в планировании маркетингов компаний и мероприятий на территории.
- Своевременная отчетность о продажах и деятельности на территории.

Навыки: Работа в Команде, Профессиональная Ответственность, Пунктуальность, Самообучаемость, Нацеленый на результат

Супервайзер по Северу Молдовы · SRL Lactalis

Водительское удостоверение

Категория: B

С личным авто

ALBA · Кишинев

Апрель 2022 - Апрель 2023 · 1 год 1 месяц

- Развитие территории

- Составление маршрута посещения торговых точек для торговой команды

- Изучения потребности рынка для продаж сопутствующего товара

- Расширение ассортимента сопутствующего товара на полках

- Посещение торговых точек согласно маршруту ТП

- Работа с дебиторской задолженностью

- Ведение переговоров с VIP клиентами

- Заключение договоров с новыми клиентами и перезаключение договоров с старыми клиентами

- Выполнение поставленных задач

- Выполнение квартальных планов по продажам

- Возобновление работы с потерянными клиентами ранее до моего прихода в компанию

- Анализ новых территорий для дальнейшей перспективы работы с ними

Основное достижение это то что восстановил территорию с самого низа.

Из полученых 380 Торговых точек моя команда выросла до 680 ТТ.

Формировал команду из 7 человек!

Заключил договора с Автосервисами для ремонта автомобилей

А также заключал договор с Троллейбусной компании для моих мерчендайзеров!

Супервайзер отдела продаж (Юг Московской области) · ООО.ТД.ПМК

Май 2020 - Январь 2021 · 9 месяцев

- Разработка новых схем работы с клиентами и внедрение их в работу;

- Формирование и развитие каналов сбыта в регионе;

- Анализ потенциала партнеров;

- Обеспечение выполнения планов по объему продаж и дистрибьюции;

- Регламенты процессов;

- Обеспечение выполнения графика отгрузки и возврата денег;

- Постановка стратегических задач сотрудникам, контроль и выполнения;

- Подбор обучения и мотивация персонала;

- Администрирование.

Торговый Представитель Молочный Продукции · ООО.ТД.ПМК · Москва

Март 2019 - Апрель 2020 · 1 год 2 месяца

- Развитие территории
- Составление маршрута посещения торговых точек
- Составление маршрута доставки товара по торговым точкам
- Изучения потребности рынка для продаж сопутствующего товара
- Расширение ассортимента сопутствующего товара
- Посещение торговых точек согласно маршруту
- Работа с дебиторской задолженностью
- Ведение переговоров с VIP клиентами
- Заключение договоров с новыми клиентами и перезаключение договоров с старыми клиентами
- Выполнение поставленных задач
- Составление квартальных отчетов о проделанной работе
- Выполнение квартальных планов по продажам
- Возобновление работы с потерянными клиентами ранее до моего прихода в компанию
- Анализ новых территорий для дальнейшей перспективы работы с ними

Менеджер по продажам Табачной продукции · ИП. НЕДИЛЬСКИЙ · Раменское

Сентябрь 2011 - Февраль 2019 · 7 лет 6 месяцев

- Анализ рынка России на потенциал развития оптовых продаж
- Развитие с нуля Оптовых продаж на территории Московской Области
- Изучения рынка для продвижения нового продукта компании
- Составление маршрута посещения торговых точек
- Составление логистики доставки товаров клиенту
- Заключение договоров с новыми клиентами и перезаключение договоров с старыми клиентами
- Работа с дебиторской задолженностью
- Выполнение поставленных задач
- Составление отчетов о проделанной работе
- Выполнение планов по продажам
- Анализ новых возможностей компанией на рынке

Администратор компьютерного зала. · Планета Развлечений · Дрокия

Апрель 2006 - Август 2009 · 3 года 5 месяцев

- Работа заключалась обслуживание компьютерной техники.
- Переговоры с клиентами.
- Устранение неполадок в сети.

Желаемая отрасль

- Продажи / Розничная торговля

Образование: Высшее

Московский Институт Психоанализа
Год окончания: 2020
Факультет: Психология
Специальность: Психолог

Курсы, тренинги

ГБПОУ МО "Раменский колледж"
Год окончания 2017
Организатор: Информатика