



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

Руководитель отдела продаж

Обо мне

Семейное положение/социальный статус

- Социальный статус - в разводе (есть дети)

- Права категории B

- Личное авто

Награды и достижения

- Обладатель третьего места на чемпионате Молдовы по K1

- Обладатель второго места на чемпионате Тирасполя по боксу

- Призер чемпионата трудовых резервов по боевому самбо

- Обладатель первого разряда по шахматам

- Призер международного чемпионата по шахматам в Испании

- Обладатель второго разряда по шашкам

- Автор 4х аккредитованных статей в области физической культуры

Опыт работы

Руководитель отдела продаж · Birovits · Кишинев

Февраль 2025 - Настоящее время · 5 месяцев

- Описал зоны ответственности сотрудников компании

- Создал все скрипты продаж компании

- Описал все должности компании

- Создал четкую систему контроля агентов через АТС и отчеты

- Создал мотивацию сотрудников

- Ввел политику недельных планов для всех сотрудников

Навыки: Умение мотивировать команду, Высокий уровень коммуникативных и презентационных навыков, Умение работать в условиях высокой нагрузки и стресса, Знание бизнес-процессов и умение оптимизировать их, Умение мыслить тактически в конкретном мом

Руководитель отдела продаж · TELLUS ·

👤 26 лет

♂ Мужской

📍 Кишинев

💰 30 000 MDL

ТОП Навыки

- **Умение мотивировать команду** · 2 года
- **Умение работать в условиях высокой нагрузки и стресса** · 2 года
- **Знание бизнес-процессов и умение оптимизировать их** · 2 года
- **Высокий уровень коммуникативных и презентационных навыков** · 2 года
- **Умение мыслить тактически в конкретном мом** · 1 год
- **Умение мыслить тактически в конкретном моменте и страт** · 1 год

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя
- Разъездная работа
- Гибрид (Дом/Офис)

Языки

- **Румынский** · Свободно владею
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Средний

- **Немецкий** · Средний

Навыки

- Софт-Скиллы • Умение мотивировать команду • Высокий уровень коммуникативных и презентационных навыков • Умение работать в условиях высокой нагрузки и стресса • Знание бизнес-процессов и умение оптимизировать их • Умение мыслить тактически в конкретном мом

Водительское удостоверение

Категория: B
С личным авто

Кишинев

Апрель 2024 - Январь 2025 · 10 месяцев

- Создал физический отдел продаж
- Управление командой из 5 менеджеров по продажам, включая подбор, обучение и мотивацию.
- Разработка и реализация стратегии продаж, привлечение ключевых клиентов и увеличение объемов продаж на 30%
- Оптимизация процессов работы с клиентами и внедрение CRM-системы
- Проведение переговоров с крупными поставщиками и клиентами, заключение контрактов с увеличением маржинальности.
- Анализ рынка и конкурентов для разработки эффективных ценовых стратегий

Навыки: Управление продажами и стратегическое планирование, Ведение переговоров и заключение сделок, Анализ рынка и конкурентов, Навыки наставничества и управления командой, Знание CRM-систем (amoCRM), Работа с большими объемами данных и аналитика

Супервайзер · Magdalinas · Кишинев

Март 2023 - Апрель 2024 · 1 год 2 месяца

- Создание собственной команды
- Увеличение продаж своего отдела на 53%
- Управление бюджетом и финансовыми показателями
- Разработка и реализация стратегических планов развития компании
- Постановка и контроль выполнения целей и задач

Навыки: Умение мотивировать команду, Высокий уровень коммуникативных и презентационных навыков, Умение работать в условиях высокой нагрузки и стресса, Знание бизнес-процессов и умение оптимизировать их, Умение мыслить тактически в конкретном моменте и страт

Торговый представитель · Customagic · Кишинев

Сентябрь 2021 - Март 2023 · 1 год 6 месяцев

- Увеличил продажи своего района более чем на 300%
- Поставил рекорд компании, по сумме продаж за все время ее существования, (был награжден поездкой за границу)
- Подключил более 40 новых клиентов

Навыки: Умение мотивировать команду, Высокий уровень коммуникативных и презентационных навыков, Умение работать в условиях высокой нагрузки и стресса, Знание бизнес-процессов и умение оптимизировать их, Умение мыслить тактически в конкретном мом

Желаемая отрасль

- Продажи / Розничная торговля

Образование: Высшее

USEFS

Год окончания: 2022

Факультет: Тренер

Специальность: Легкая атлетика

Dunarea de jos din Galat

Год окончания: 2022

Факультет: antrenor

Специальность: cultura fizica

Курсы, тренинги

Гребень продаж

Год окончания 2024

Организатор: Михаила Гребенюка)

участник бизнес форума Миллион клуб

Год окончания 2024

линейная структура управления компанией

Год окончания 2024

Организатор: Олег Сковородников

Финансовое планирование

Ещё учусь

Организатор: АТМ