



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

B2B Sales Manager

Despre mine

Cu обширным опытом работы в области продаж и управления являюсь выносливым профессионалом, способным успешно справляться с вызовами и изменениями в отрасли. Моя способность быстро адаптироваться к новым ситуациям и предлагать эффективные решения в сложных моментах помогла мне достичь успеха в предыдущих проектах.

Я продемонстрировал сильные навыки работы в команде во время совместной работы с коллегами и клиентами, способствуя достижению общих целей и созданию позитивной и продуктивной рабочей обстановки. Мои отличные коммуникативные навыки и ориентация на клиента способствовали развитию доверительных отношений с клиентами и увеличению объемов продаж в различных розничных сегментах.

Кроме того, меня отличает инициативность и способность стратегического мышления, что помогает мне выявлять возможности роста и разрабатывать эффективные стратегии для достижения поставленных целей. Я мотивирован стремлением совершенствовать свои навыки и вносить вклад в успех организации, всегда открыт для новых вызовов и постоянного обучения.

С организованным и результативно ориентированным подходом, совмещенным с моей креативностью в поиске инновационных решений, я готов приносить ценность и позитивный вклад в динамичную команду и стимулирующую рабочую среду.

В моём свободном времени я уделяю много внимания своей семье, ценю наши совместные моменты и поездки вместе. Путешествия играют важную роль в моей жизни - для меня это не просто отдых, но и возможность узнать что-то новое, погрузиться в другие культуры и расширить горизонты.

Я также увлекаюсь монтажом фотографий и видео, поскольку это позволяет мне сохранить важные моменты и делиться ими с близкими. Кемпинг на природе для меня является прекрасным способом отдохнуть от городской суеты и насладиться свежим воздухом и красотой природы.

Музыкальное искусство также занимает важное место в моей жизни - я увлечён диджеингом и наслаждаюсь созданием атмосферы на мероприятиях. Кроме того, я люблю проводить время за чтением книг, отправляться в пешеходные походы и кататься на велосипеде.

Эти хобби помогают мне сохранить баланс в жизни, наслаждаться разнообразием и приключениями, а также развиваться как личность

- Customer Service

👤 37 ani
♂ Masculin
📍 Chişinău
💰 30 000 MDL

Preferințe

- Full-time
- Remote

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Comunicare
- **Franceză** · Comunicare

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

- Microsoft Office
- 1C ERP
- Microsoft Excel
- Photoshop
- DaVinceResolve

Experiența profesională

Заместитель генерального директора · Vasconi · Chișinău

August 2021 - Septembrie 2024 · 3 ani 2 luni

- Руководство процессом стратегического планирования компании и контроль за внедрением новых стратегий
- Установление и управление отношениями с ключевыми заинтересованными сторонами, такими как члены совета директоров, акционеры, инвесторы, регулирующие органы, отраслевые партнеры и конкуренты
- Надзор за повседневной деятельностью организации, включая принятие решений о найме ключевого персонала, такого как руководители отделов или менеджеры
- Проверка бюджетов и финансовых отчетов для обеспечения соответствия организации государственным нормативным актам
- Надзор за юридическими вопросами, связанными с деятельностью компании, включая переговоры по контрактам, трудовые споры и иски о нарушении прав интеллектуальной собственности
- Мониторинг тенденций в отрасли и представление результатов высшему руководству
- Обеспечение соблюдения политики компании всеми сотрудниками
- Рассмотрение отчетов руководителей отделов о работе их отделов
- Разработка и внедрение новых политик, процедур и систем для повышения эффективности и производительности

Менеджер по Закупкам и розничным продажам · Multisport, PowerTeam SRL · Chișinău

Iulie 2020 - August 2021 · 1 an 2 luni

Приобретение и управление запасами: Идентификация и приобретение подходящих товаров для магазина с учетом потребностей клиентов и тенденций рынка. Управление имеющимися запасами для обеспечения наличия товаров и предотвращения избытков или нехватки.

Переговоры с поставщиками: Установление отношений с поставщиками и проведение переговоров по выгодным условиям закупки, включая конкурентоспособные цены, условия оплаты и политику возврата.

Планирование ассортимента: Анализ потребностей клиентов и тенденций рынка для разработки подходящего ассортимента товаров. Выбор правильного диапазона

размеров, цветов и стилей для удовлетворения потребностей клиентов.

Продвижение и маркетинг: Разработка и реализация стратегий продвижения и маркетинга для привлечения новых клиентов и увеличения продаж. Это может включать организацию мероприятий по продвижению, рекламные кампании и управление онлайн-присутствием магазина.

Управление персоналом: Надзор и координация деятельности команды продаж в магазине. Обеспечение подготовки и мотивации сотрудников для предоставления качественного обслуживания клиентов и достижения целей продаж.

Финансовый анализ: Мониторинг результатов продаж и других финансовых показателей для выявления возможностей роста и принятия обоснованных решений по управлению бизнесом.

Обеспечение обслуживания клиентов: Ответ на вопросы и жалобы клиентов и обеспечение положительного опыта покупки.

Исследование рынка: Мониторинг конкуренции и тенденций рынка для поддержания конкурентоспособности и адаптации бизнес-стратегий соответственно.

Региональный менеджер/ Brand Manager · X-STYLE Outdoor Center, Tricolux · Chişinău

Noiembrie 2013 - Iulie 2020 · 6 ani 8 luni

Приобретение и управление запасами: Идентификация и приобретение подходящих товаров для магазина с учетом потребностей клиентов и тенденций рынка. Управление имеющимися запасами для обеспечения наличия товаров и предотвращения избытков или нехватки.

Переговоры с поставщиками: Установление отношений с поставщиками и проведение переговоров по выгодным условиям закупки, включая конкурентоспособные цены, условия оплаты и политику возврата.

Планирование ассортимента: Анализ потребностей клиентов и тенденций рынка для разработки подходящего ассортимента товаров. Выбор правильного диапазона размеров, цветов и стилей для удовлетворения потребностей клиентов.

Продвижение и маркетинг: Разработка и реализация стратегий продвижения и маркетинга для привлечения новых клиентов и увеличения продаж. Это может включать организацию мероприятий по продвижению, рекламные кампании и управление онлайн-присутствием магазина.

Управление персоналом: Надзор и координация деятельности команды продаж в магазине. Обеспечение подготовки и мотивации сотрудников для предоставления качественного обслуживания клиентов и достижения целей продаж.

Финансовый анализ: Мониторинг результатов продаж и других финансовых показателей для выявления возможностей роста и принятия обоснованных решений по управлению бизнесом.

Обеспечение обслуживания клиентов: Ответ на вопросы и

жалобы клиентов и обеспечение положительного опыта покупки.

Исследование рынка: Мониторинг конкуренции и тенденций рынка для поддержания конкурентоспособности и адаптации бизнес-стратегий соответственно.

Менеджер по продажам · Adidas SamberLux SRL, · Chişinău

Noiembrie 2012 - Octombrie 2013 · 11 luni

Приобретение и управление запасами: Идентификация и приобретение подходящих товаров для магазина с учетом потребностей клиентов и тенденций рынка. Управление имеющимися запасами для обеспечения наличия товаров и предотвращения избытков или нехватки.

Переговоры с поставщиками: Установление отношений с поставщиками и проведение переговоров по выгодным условиям закупки, включая конкурентоспособные цены, условия оплаты и политику возврата.

Планирование ассортимента: Анализ потребностей клиентов и тенденций рынка для разработки подходящего ассортимента товаров. Выбор правильного диапазона размеров, цветов и стилей для удовлетворения потребностей клиентов.

Продвижение и маркетинг: Разработка и реализация стратегий продвижения и маркетинга для привлечения новых клиентов и увеличения продаж. Это может включать организацию мероприятий по продвижению, рекламные кампании и управление онлайн-присутствием магазина.

Управление персоналом: Надзор и координация деятельности команды продаж в магазине. Обеспечение подготовки и мотивации сотрудников для предоставления качественного обслуживания клиентов и достижения целей продаж.

Финансовый анализ: Мониторинг результатов продаж и других финансовых показателей для выявления возможностей роста и принятия обоснованных решений по управлению бизнесом.

Обеспечение обслуживания клиентов: Ответ на вопросы и жалобы клиентов и обеспечение положительного опыта покупки.

Исследование рынка: Мониторинг конкуренции и тенденций рынка для поддержания конкурентоспособности и адаптации бизнес-стратегий соответственно.

Guest Relation Executive · Chervo Club Sirena, · Turcia

Aprilie 2010 - Octombrie 2010 · 6 luni

Прием гостей: Приветствие гостей по прибытии, направление их на регистрацию и предоставление информации о возможностях и услугах отеля.

Регистрация и выезд: Оформление процесса регистрации и выезда гостей, обеспечение его эффективности и

соответствия политике отеля.

Персонализированная помощь: Предоставление персонализированной помощи для конкретных потребностей гостей, таких как организация экскурсий, резервирование ресторанов и другие специальные запросы.

Разрешение проблем: Управление жалобами и проблемами гостей, обеспечение их оперативного и профессионального разрешения для обеспечения удовлетворенности клиентов.

Поддержание отношений с клиентами: Поддержание эффективного общения с гостями во время их пребывания для обеспечения выполнения их потребностей и требований.

Обратная связь и оценка: Сбор обратной связи от гостей и оценка их опыта для выявления возможных улучшений в работе отеля.

Координация мероприятий и активностей: Организация мероприятий и специальных активностей для гостей, таких как вечеринки или экскурсии, для создания запоминающегося опыта.

Сотрудничество с другими отделами: Сотрудничество с другими отделами отеля, такими как ресепшн, консьерж и отдел гостеприимства, для обеспечения интегрированного и последовательного обслуживания.

Менеджер по продажам · Adidas SamberLux SRL, · Chişinău

Iulie 2007 - Martie 2010 · 2 ani 8 luni

Приобретение и управление запасами: Идентификация и приобретение подходящих товаров для магазина с учетом потребностей клиентов и тенденций рынка. Управление имеющимися запасами для обеспечения наличия товаров и предотвращения избытков или нехватки.

Переговоры с поставщиками: Установление отношений с поставщиками и проведение переговоров по выгодным условиям закупки, включая конкурентоспособные цены, условия оплаты и политику возврата.

Планирование ассортимента: Анализ потребностей клиентов и тенденций рынка для разработки подходящего ассортимента товаров. Выбор правильного диапазона размеров, цветов и стилей для удовлетворения потребностей клиентов.

Продвижение и маркетинг: Разработка и реализация стратегий продвижения и маркетинга для привлечения новых клиентов и увеличения продаж. Это может включать организацию мероприятий по продвижению, рекламные кампании и управление онлайн-присутствием магазина.

Управление персоналом: Надзор и координация деятельности команды продаж в магазине. Обеспечение подготовки и мотивации сотрудников для предоставления качественного обслуживания клиентов и достижения целей продаж.

Финансовый анализ: Мониторинг результатов продаж и других финансовых показателей для выявления возможностей роста и принятия обоснованных решений по управлению бизнесом.

Обеспечение обслуживания клиентов: Ответ на вопросы и жалобы клиентов и обеспечение положительного опыта покупки.

Исследование рынка: Мониторинг конкуренции и тенденций рынка для поддержания конкурентоспособности и адаптации бизнес-стратегий соответственно.

Domeniul dorit

- Top Management

Studii: Superioare incomplete

МОЛДАВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ

Absolvit în: 2010

Facultatea: Бизнес и управление

Specialitatea: Бизнес и управление

Коммерческий Колледж

Absolvit în: 2007

Facultatea: Торговля

Specialitatea: Торговля

Cursuri, training-uri

Тренинг: Стал руководителем! Что делать?

Absolvit în 2018

Organizator: SBC

РОФЕССИОНАЛЬНАЯ РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Absolvit în 2018

Organizator: Evenda / Евгений Котов

21 de Secrete ale Vânzătorilor

Absolvit în 2018

Organizator: Evenda / Lorand Soares Szasz