



46 лет
 Женский
 Кишинев
 25 000 MDL

in

ТОП Навыки

- **Навыки Активного Слушания** · 18 лет
- **Нацеленность на результат** · 18 лет
- **Гибкость и адаптивность** · 15 лет
- **Умение вести переговоры** · 15 лет
- **Аналитическое Мышление** · 14 лет
- **Работа в Команде** · 8 лет

Пожелания

- Полный день
- Свободный график
- Частичная занятость
- Гибкий график
- По сменному графику
- На территории работодателя
- Гибрид (Дом/Офис)
- Удалённо
- Разъездная работа

Языки

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

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

Бренд-менеджер, Представитель поставщика, Руководитель продаж, Ревизор-Бухгалтер

Обо мне

Глубокая, вдумчивая. с огромным потенциалом заботы, доброты, женственности. Понимаю важность баланса между внешней красотой и внутренней, обладаю способностью превращать в Дар любые обстоятельства Жизни. Не обманываю и не терплю лжи. Целеустремленная, прямолинейная, строгая. Добрая, люблю щедрость по отношению к людям.

Опыт работы

Бренд-менеджер · Cahulpan SA · Кишинев
 Ноябрь 2024 - Настоящее время · 1 год 1 месяц

- Определение позиционирования бренда на рынке
- Анализ конкурентной среды и трендов
- Разработка и реализация маркетинговых планов
- Контроль за обновлением, ротацией и эффективностью товарных позиций
- Анализ продаж
- Подготовка отчетов по результатам маркетинговых активностей
- Мониторинг продаж и динамики рынка
- Работа с отделом продаж, логистикой, бухгалтерией, закупками
- Коммуникация с дистрибьютором и ключевыми клиентами
- Контроль соответствия действий партнеров стратегии бренда
- Контроль продаж и анализ показателей по сетям
- Формирование ежемесячных отчетов по продажам и рекомендаций по их увеличению
- Разработка цен, наценок, бонусных схем и акций

Навыки

- Быстро обучаемая
- Требовательность
- Коммуникабельность
- Ориентир в навыках и обязанностях коллег
- Предвидение проблем и их решение
- Управление и организация работы соотрудников
- Разрешение конфликтов
- Работа с возражениями и критикой
- Убедительность
- Стрессоустойчивость
- Обладающая самодисциплиной
- Аналитическое Мышление
- Навыки Ведения Переговоров

Водительское удостоверение

Категория: В

С личным авто

- Коммуникация с руководством по всем вопросам развития бренда

Навыки: Навыки Активного Слушания, Гибкость и адаптивность, Аналитическое Мышление, Нацеленность на результат, Работа с дистрибьютором и партнерами, Ведение переговоров, Управление бюджетом, Продаж и потребительского поведения, Анализ рынка, Планирование маркетинговых компаний, Позиционирование продукта, Разработка и реализация стратегий бренда

Региональный директор\ Представитель поставщика · OZDEN GROUP · Кишинев

Сентябрь 2018 - Ноябрь 2024 · 6 лет 3 месяца

- Запуск бренда на рынок
- Укрепление позиций на рынке и развитие бренда
- анализ статистики продаж, результатов потребительских исследований и действий конкурентов
- планирование и реализация усилий маркетинга по брендингу и компаний по продвижению
- разработка стратегии развития бренда с учетом имеющихся трендов
- контроль результатов запланированных мероприятий/ стор-чек
- сбор всех необходимых данных, включая объем рынка, его динамику, сезонность спроса в категории, в которой представлен бренд, имеющиеся конкуренты, распределение по долям, потребительские тренды и т.д.
- формирование планов и бюджетов на определенный временной период
- обоснование и результативная их защита перед руководством

Навыки: Навыки Активного Слушания, Гибкость и адаптивность, Аналитическое Мышление, Профессиональная Ответственность, Знание Трудоспособности, Работа в Команде, Дружелюбие, Стратегия Продаж, Трудолюбие и Самоотверженность, Творческие Обзоры, Разностороннее, Стратегическое Управление, Умение вести переговоры, Работа с возражениями и критикой

Руководитель отдела продаж · AROMCOM SRL · Кишинев

Октябрь 2017 - Сентябрь 2018 · 12 месяцев

- Стратегическое и оперативное управление отделом (B2B, B2G, VIP-клиенты, маркетинг, клиентский центр, торговые сети)
- Участие в планировании компании
- Выполнение плана продаж и плана по прибыли по всем продуктам
- Развитие маркетинговой функции: рост узнаваемости бренда, управление маркетинговыми коммуникациями

- Разработка и внедрение новых продуктов, вывод их на рынок
- Управление проектами по совершенствованию процессов в различных отделах, финансовый, складской, логистика
- Опыт управления 20+ сотрудниками и их обучение
- Составление аналитических и статистических отчетов
- Этика делового общения, разрешение проблем
- Административное управление отделом, обучение и развитие команды

Навыки: Навыки Активного Слушания, Аналитическое Мышление, Нацеленность на результат, Удержание Сотрудников, Мотивация Сотрудников, Лидерство, Дебиторская Задолженность, Целевые Показатели Продаж на Основе Прибыли, Заключение договоров, Анализ Данных, Навыки Аудита, Консультативные Подходы, Разрешение конфликтов

Директор продаж · TOVRIM SRL · Кишинев

Июль 2017 - Октябрь 2017 · 4 месяца

- Стратегия поиска новых клиентов
- Информирование компании о рыночной ситуации
- Постановка плана задач и продаж
- Контроль оценки результатов продаж
- Работа с клиентами, жалобами с их стороны
- Работа с подбором и расстановкой кадров
- Контроль за выполнением должностных обязанностей
- Проведение инвентаризаций и складской учет
- Составление аналитических и статистических отчетов
- Этика делового общения, разрешение проблем
- Маркетинговая стратегия и введение инноваций

Навыки: Навыки Активного Слушания, Аналитическое Мышление, Нацеленность на результат, Управление Командой, Профессиональная Ответственность, Маркетинг в Поисковой Системе, Анализ Данных, Поисковые Системы, Деловые Партнерские Отношения, Поддержка долгосрочных отношений с клиентами, Достижение целей

Менеджер продаж · IACOB SRL · Кишинев

Март 2013 - Февраль 2017 · 4 года

Сеть магазинов бытовой химии «Золушка»

- Осуществление анализ спроса на продукцию или услуг, прогноз и мотивация сбыта посредством изучения и оценки потребностей покупателя
- Общие принципы мерчендайзинга
- Выставочные мероприятия и их организация
- Ведение первичной документации
- Работа с подбором и расстановкой кадров
- Проведение инвентаризаций и складской учет
- Составление аналитических и статистических отчетов

- Этика делового общения, разрешение проблем

Навыки: Нацеленность на результат, Оценка Потребностей Пациента, Значение продукта, Навыки Ведения Переговоров, Аналитическое Мышление, Достижение целей

Руководитель отдела продаж · AMPARIS-COMERT SRL · Кишинев

Сентябрь 2011 - Февраль 2013 · 1 год 6 месяцев

- Организация производства, экспедиции и реализации готовой продукции

- Планирование и учет

- Контроль и ведение первичной документации

- Ведение переговоров и урегулирование конфликтов

- Составление финансовых и аналитических отчетов

- Работа с подбором и расстановкой кадров

- Заключение договоров

Навыки: Навыки Активного Слушания, Аналитическое Мышление, Нацеленность на результат, Выставочные Залы, Стратегическое Согласование, Бухгалтерский Учет, Анализ Данных, Навыки Ведения Переговоров, Сбор Данных

Исполнительный директор · СМАК-ФУД ООО · Одесса

Февраль 2010 - Август 2011 · 1 год 7 месяцев

- Организация производства, экспедиции и реализации готовой продукции

- Планирование и учет

- Контроль и ведение первичной документации

- Ведение переговоров и урегулирование конфликтов

- Составление финансовых и аналитических отчетов

- Работа с подбором и расстановкой кадров

- Заключение договоров

Навыки: Нацеленность на результат, Управление Производством, Управление Денежной Наличностью, Стратегическое Мышление, Стратегии Ценообразования, Работа в Команде, Устойчивость, Любящий и Харизматичный

Менеджер-Аналитик · HENDRIX-BAIL SRL NESTLE · Кишинев

Июнь 2009 - Сентябрь 2009 · 4 месяца

- Обработка и введение финансовых реестров

- Работа по дебиторской задолженности

- Составление аналитических программ

- Ведение коммерческих агентов

Навыки: Аналитическое Мышление, Работа в Команде, Анализ Данных, Креативное Решение Проблем, Сводные Таблицы

Менеджер операционно-аналитического отдела · Elita-5 ALTEPI SRL · Кишинев

Сентябрь 2000 - Февраль 2009 · 8 лет 6 месяцев

- Организация труда и обучение операторов
- Обработка и введение финансовых реестров
- Контроль и учет движения денежных средств
- Бухгалтерский учет первичных документов
- Составление кассового отчета
- Статистический анализ
- Организация работы торговых агентов
- Контроль установленных целей и задач
- Развитие базы данных клиентов и их учет
- Контроль и учет движения денежных средств
- Бухгалтерский учет первичных документов
- Контроль и учет движения денежных средств

Навыки: Навыки Активного Слушания, Гибкость и адаптивность, Нацеленность на результат, Умение вести переговоры, Знание продукта и рынка, Способность к самообучению и развитию, Владение технологиями продаж

Бухгалтер · ACP La Popas · Кишинев

Январь 1998 - Август 1998 · 8 месяцев

- Координирование работы в бухгалтерии
- Обработка и введение финансовых реестров
- Бухгалтерский учет заработной платы

Навыки: Нацеленность на результат, Аналитическое Мышление, Умение вести переговоры, Бухгалтерский Учет, Работа в Команде, Навыки Ведения Переговоров

Желаемая отрасль

- Продажи / Розничная торговля

Образование: Высшее

Курсы, тренинги

**Курсы повышения квалификации продаж и маркетинга
КМБ- Мастер продаж**

Год окончания 2018

Организатор: Богданов