



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

👤 38 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 30 000 MDL

TOP Competențe

- **Negocierea Contractelor** · 6 ani
- **Managementul Vânzărilor** · 3 ani
- **Coordonare departament** · 3 ani
- **Rapoarte de Vânzări** · 2 ani
- **Scalabilitate** · 1 an
- **Coordonarea echipei de vânzări pe zona atribuită** · 1 an

Preferințe

- Full-time
- Flexibil
- Part-time
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- Remote
- În teren

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu

Competențe

Șef departament de vânzări / Dezvoltare, Team Leader, Project Manager

Despre mine

Sunt o persoana activa. Pregătit pentru a învăța lucruri noi și să mă împart cu propria experiență

Experiența profesională

Șef departament de dezvoltare · Dentus Plus SRL · Chișinău

Ianuarie 2025 - Decembrie 2025 · 11 luni

Coordonarea echipei de dezvoltare (planificare, organizare, monitorizare și evaluare a activităților și performanței echipei);

Elaborarea și implementarea strategiilor de dezvoltare a produselor, serviciilor sau proiectelor companiei;

Analiza pieței și identificarea oportunităților de creștere și inovație;

Colaborarea strânsă cu alte departamente (vânzări, marketing, producție, IT, financiar) pentru asigurarea unei dezvoltări integrate;

Gestionarea bugetului departamentului și optimizarea costurilor;

Monitorizarea indicatorilor de performanță (KPI) și raportarea periodică către conducerea superioară;

Supervizarea procesului de cercetare și dezvoltare (R&D);

Asigurarea respectării standardelor de calitate, a procedurilor interne și a termenelor de livrare;

Formarea și motivarea echipei pentru atingerea obiectivelor strategice ale companiei.

Competențe: Managementul Ciclului de Vânzare Complex, Negociere și Încheiere de Contracte, Analiza Pieței și a Concurenței, Identificarea de Oportunități

Șef Direcția Retail · Dina Cociug · Chișinău

Februarie 2024 - Decembrie 2024 · 10 luni

- Planificarea și monitorizarea activităților zilnice a managerilor.

- Rapoarte de Vânzări
- Scalabilitate
- Gestionarea relațiilor cu clienții
- Flexibilitate
- Lucrul în Echipă
- Planificare strategică
- Leadership

Permis de conducere

Categoria: A, B

Cu automobil personal

- Supravegherea echipei pentru a asigura respectarea standardelor companiei.

2.Gestionarea echipei:

- Recrutarea, instruirea și motivarea personalului din retail.
- Realizarea evaluărilor periodice de performanță.
- Dezvoltarea unui mediu de lucru care să promoveze colaborarea și excelența.

3.Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări:

- Stabilirea obiectivelor de vânzări și identificarea modalităților de atingere a acestora.
- Analiza tendințelor de pe piață și ajustarea strategiilor pentru a rămâne competitiv.

4.Optimizarea proceselor:

- Monitorizarea stocurilor, a logisticii și a aprovizionării eficiente.
- Reducerea pierderilor și creșterea profitabilității.

5.Relația cu clienții:

- Asigurarea unui standard înalt al serviciului pentru clienți.
- Gestionarea reclamațiilor și feedback-ului din partea clienților pentru îmbunătățiri.

6.Raportarea și analiza performanțelor:

- Realizarea rapoartelor periodice despre vânzări, costuri și profituri.
- Analiza indicatorilor de performanță (KPI) pentru a propune soluții de îmbunătățire.

7.Colaborarea cu alte departamente:

- Comunicarea cu departamentele de achiziții, marketing și logistică pentru a asigura sincronizarea obiectivelor.
- Propunerea de idei inovatoare pentru creșterea vânzărilor și îmbunătățirea experienței clienților.

8.Respectarea reglementărilor:

- Asigurarea conformității cu reglementările legale și standardele companiei în toate magazinele.

Competențe: Identificare de noi oportunități, Negocierea Contractelor, Coordonarea echipei de vânzări, Coordonarea activităților operaționale ale departamentului

Coordonator departament CLima · Ecolux · Chișinău

Ianuarie 2020 - Septembrie 2023 · 3 ani 9 luni

- Căutarea de obiecte noi în teren
- Elaborarea proiectelor și a devizelor de cheltuieli
- Negocierea Contractelor
- Pregătirea Proceselor verbale și controlul datoriilor per proiect
- Organizarea procesului de lucru la șantier cu echipele de montare
- Consultarea Clienților privind cele mai optime soluții tehnice
- Consultarea partenerilor cu referire la partea tehnică a ofertelor sau a utilajelor
- Deservire tehnică a utilajelor în garanție și post-garanție
- Controlul calității, în procesul de producere (a pieselor de

ventilare)

- Vânzare angro a produselor de climatizare și ventilare

Comenzile de utilaje, specifice pentru montare și vânzare în magazine directe

Competențe: Managementul Vânzărilor, Negocierea Contractelor, Coordonare departament

Sales Team Leader · Simplex · Chișinău

Iunie 2019 - Ianuarie 2020 · 8 luni

- Coordonarea echipei de vânzări;
- Dezvoltarea talentelor;
- Implementarea strategiei de vânzare și marketing;
- Controlul creditului.

Competențe: Coordonarea echipei de vânzări, Negocierea Contractelor, Rapoarte de Vânzări

Sales Team Leader · COCA-COLA Îmbuteliere Chișinău · Chișinău

Septembrie 2017 - Iunie 2019 · 1 an 10 luni

- Dezvoltarea talentelor; Implementarea strategiei de vânzare și marketing;
- Controlul creditului la distribuitori;
- Promovarea imaginii companiei zi de zi , prin punerea în aplicare a standardelor de calitate și excelență în conformitate cu politica companiei.

Competențe: Scalabilitate, Rapoarte de Vânzări, Negocierea Contractelor, Coordonarea echipei de vânzări pe zona atribuită

Manager de proiecte · Postmodern SRL · Chișinău

Ianuarie 2017 - August 2017 · 8 luni

- Crearea ofertelor și negocierea contractelor cu clienții corporative.
- Cautare de clienți.
- Urmărirea îndeplinirii planului de vânzări.
- Lucru cu datoriile debitoare.

Domeniile dorite

- Vânzări / Retail
- Top Management
- Management

Studii: Superioare

Cursuri, training-uri

„E-COMERT” în cadrul Programului de Educație Antreprenorială

Absolvit în 2024

Organizator: ODA

Curs Antreprenoriat - Mircea Căpățîină

Absolvit în 2024

Organizator: Life University

Managementul business proceselor

Studiez la moment

Organizator: ODA