



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

Head of Sales

Despre mine

În toată experiența mea am fost tentat să trec de limite, în căutarea de soluții noi și nestandarde pentru atingerea obiectivelor. Am fost surprins de puterea "proactivității" ca fenomen, ce întrece toate așteptările în termeni de eficiență și rezultate obținute. Sunt ferm convins că omul este cea mai de bază resursă și înainte de a decide unde voi merge, stabilesc inițial cu cine voi merge.

Experiența profesională

Director Comercial · Moldtelecom · Chișinău

August 2025 - Prezent · 6 luni

Coordonarea activităților comerciale la nivel de companie, cu focus pe optimizarea proceselor B2C și consolidarea performanței operaționale. Participare activă la elaborarea bugetului companiei pentru anul 2026, în colaborare cu departamentele financiar, tehnic și marketing. Contribuție la proiectarea prognozei de creștere a numărului de abonați pentru 2026, pe segmentele rezidențial și business. Reducerea cu 50% a numărului de rezilieri în segmentul B2C în doar două luni, prin ajustarea proceselor interne de retenție și suport clienți. Analiza indicatorilor comerciali și definirea măsurilor corective pentru îmbunătățirea satisfacției clienților și creșterea veniturilor recurente. Colaborare strânsă cu top managementul în definirea direcțiilor strategice de dezvoltare comercială și digitalizare.

Competențe: CRM si customer experience, Leadership si transformare digitala, Management vinzari si target setting, Planificare si executie wholesale, Planificare si executie b2c, Planificare si executie b2b

Șef Serviciul Vânzări Directe Nord · Moldtelecom · Bălți

Septembrie 2024 - August 2025 · 12 luni

Gestionarea magazinelor din nordul Moldovei: promovarea și realizarea strategiei în domeniul vânzărilor pe segmentul retail în concordanță cu strategia de dezvoltare și a obiectivelor Moldtelecom. Gestionarea echipelor tehnice întru asigurarea funcționării fiabile a rețelelor și a echipamentelor de comunicații electronice din zona Nord. Realizări cu echipa: am crescut numărul de clienți care dețin mai multe servicii Moldtelecom (internet, tv, telefonie fixă și telefonie mobilă) și prin aceasta am

👤 41 ani
♂ Masculin
📍 Bălți
📍 Chișinău
💰 50 000 MDL
in

TOP Competențe

- **Relatiile cu mediul extern** · 9 ani
- **Gestiunea proceselor** · 9 ani
- **Planificare** · 9 ani
- **Abilitati analitice** · 9 ani
- **Managementul resurselor umane** · 9 ani
- **Managementul Stresului** · 3 ani

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Mediu
- **Franceză** · Mediu
- **Germană** · Elementar

Competențe

- Abilități de Coordonare
- Analiza si interpretarea

informatiei

- Abilități de Negociere
- Abilități de Comunicare
- Planificarea si prognoza
- Inteligență Emoțională

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

sporit loialitatea acestora, am crescut nivelul de calitate ale unei instalari de serviciu (pentru a creste nivelul de satisfactie a clientilor noi veniti), am scazut timpul efectiv pentru remedierea in mediu a unui deranjament tehnic, am reușit să închegăm într-o echipa circa 400 de angajați cu specific și profil de activitate divers.

Competențe: Abilitati de planificare, Inteligență Emoțională, Analiza Datelor, Analiza Riscurilor, Abilități de Coordonare

Șef Serviciul Vânzări Retail Bălți, Sîngerei, Telenești, Drochia, Rîșcani și Glodeni · Moldtelecom · Bălți

Septembrie 2015 - Septembrie 2024 · 9 ani 1 lună

Asigurarea îndeplinirii indicatorilor economico-financiari pe serviciu. Participarea la definirea politicii, a proceselor vizînd vânzările. Supravegherea, școlarizarea, ghidarea continuă și direcționarea personalului din subordine în atingerea obiectivelor. Planificarea vânzărilor din zona de responsabilitate. Prezentarea rapoartelor periodice privind analiza statistica a măsurilor întreprinse și rezultatelor obținute.

Competențe: Relatiile cu mediul extern, Gestiunea proceselor, Planificare, Abilitati analitice, Managementul resurselor umane

Manager Vânzări Corporative · Moldtelecom · Bălți

Septembrie 2012 - Septembrie 2015 · 3 ani 1 lună

Îndeplinirea planului de vizite zilnice/lunare a clienților în scop de ofertare. Elaborarea ofertelor individuale. Îndeplinirea planului de vânzări. Asistența clienților existenți din portofoliu. Remedierea reclamațiilor parvenite.

Competențe: Managementul Stresului, Abilități de Negociere, Abilități de Comunicare

Consultant vânzări · Moldtelecom · Bălți

Septembrie 2011 - Septembrie 2012 · 1 an 1 lună

Îndeplinirea planului individual de vânzări. Oferirea consultanței și a suportului informațional clienților în procesul de deservire. Remedierea reclamațiilor parvenite de la clienți.

Competențe: Lucrul în Echipă, Capacitate de analiză și sinteză, Bune abilități de prezentare, Facilități de exprimare rațională în formă scrisă și orală

Domeniul dorit

- Vânzări / Retail

Studii: Superioare

Cursuri, training-uri

Building a Customer Service Department

Absolvit în 2021

Organizator: Compania L.A.B.A.

Head of Sales

Absolvit în 2023

Organizator: Compania L.A.B.A.