



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

Manager de vânzari B2B

Обо мне

Ответственность, инициативность, критическое мышление, самостоятельность, эмпатия, честность и открытость, умение ладить с людьми, наличие внутренней мотивации.

Опыт работы

Руководитель проекта · Logistics Gateway SRL · Кишинев

Июнь 2023 - Февраль 2025 · 1 год 9 месяцев

Проект: программный продукт (SaaS) для транспортной логистики.

- Планирование бюджета и сроков реализации проекта.
- Взаимодействие с представителями разработчика SaaS по интеграции продукта.
- Подготовка технической документации, согласно требованиям FMCSA (Агентство транспорта).
- Составление технических заданий. Привлечение и координация исполнителей проекта.
- Управление бюджетом, контроль реализации содержания и сроков проекта.

Навыки: Организация бизнес процессов, Управление проектом

Руководитель направления продаж · ООО "2М" · Санкт-Петербург

Октябрь 2018 - Февраль 2023 · 4 года 5 месяцев

Развитие нового направления продаж "Материалы для производства электрического кабеля".

- Управление направлением продаж и клиентского сервиса.
- Выполнение плановых показателей работы подразделения. Управленческая отчетность.
- Изучение, анализ, сегментирование рынка.
- Поиск новых клиентов, холодные звонки.
- Прогнозирование проектных продаж. Проведение переговоров с целью установления текущих и перспективных потребностей.
- Экспертные продажи, технологическая поддержка.

👤 47 лет
♂ Мужской
📍 Кишинев

in

ТОП Навыки

- Развитие нового направления продаж · 8 лет
- Продажи b2b · 8 лет
- Маркетинг · 4 года
- Управление отделом продаж · 4 года
- Дистрибьюторские продажи · 4 года
- Организация бизнес процессов · 1 год

Пожелания

- Полный день

Языки

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

Навыки

- Аналитика продаж
- Корпоративные продажи
- B2B продажи
- Маркетинг
- Формирование клиентской базы

- Холодные продажи b2b

Водительское удостоверение

Категория: В

С личным авто

- Мотивация клиентов, повышение приоритетности продуктов.
- Контроль осуществления закупочной деятельности направления. Разработка ценовой стратегии.
- Аналитика продаж, формирование отчетности.
- Оперативный контроль сотрудников направления, участие в оценке эффективности и разработке мотивационных программ. Наставничество.
- Взаимодействие с отделом логистики. Оптимизация поставок.
- Взаимодействие с финансовой службой. Планирование НДС, урегулирование вопросов относительно просроченных платежей, соблюдение претензионного порядка.
- Участие во внутренних встречах, совещаниях по обмену информацией о тенденциях и конъюнктуре рынка, действиях конкурентов.

Результат:

- Построение нового подразделения компании (3 сотрудников).
- Вывод новых продуктов и формирование продуктовой линейки направления.
- Формирование портфеля лояльных клиентов.
- Обеспечение прогнозируемого товарооборота и увеличение присутствия компании на рынке.

Навыки: Развитие нового направления продаж, Маркетинг, Продажи b2b, Управление отделом продаж

Менеджер отдела сбыта · BPM SRL (ЗАО "РЦК", Рыбница) · Кишинев

Февраль 2016 - Октябрь 2017 · 1 год 8 месяцев

Организация сбыта цементной продукции комбината на вверенной территории:

- Работа с имеющейся клиентской базой и поиск новых клиентов;
- B2B продажи, заключение договоров;
- Мониторинг активности конкурентов;
- Контроль дебиторской задолженности.

Результат:

- Увеличение лояльных клиентов в каждом сегменте рынка;
- Увеличение товарооборота;

Навыки: Активные b2b продажи, Работа в команде

Руководитель направления продаж · ООО "Шеллстоун Кемикалс" · Москва

Октябрь 2011 - Декабрь 2015 · 4 года 3 месяца

- Руководство и развитие нового направления продаж «ПВХ».
- Развитие направления продаж «Специальная химия».
- Холодные продажи, работа с теплой клиентской базой.

- Участие в тендерах, в секторе UP-Stream. Производители полимеров: «УФАОРГСИНТЕЗ», «КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ», «ТИТАН», «ПЛАСТИК», «ЛУКОЙЛ», «СИБУР», «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ».
- Поиск новых поставщиков, участие в осуществлении закупочной деятельности направления.
- Кросс-продажа сопутствующих материалов (модификаторы ПВХ, пластификаторы, стабилизаторы).
- Изучение и анализ регионального рынка.
- Переговорные процессы на уровне руководителей (B2B).
- Мотивация клиентов, работа с рекламациями, технологическая поддержка.
- Управленческая отчетность.

Результат:

- Успешный запуск нового коммерческого направления «Эмульсионный ПВХ».
- Установление партнерских отношений с крупными химическими компаниями-производителями базовых полимеров (UP Stream).
- Увеличение оборотного капитала по направлениям.
- Построение отдела продаж (2 сотрудников).
- Получил опыт курирования дистрибьюторских контрактов с компаниями-лидерами в своем сегменте: «EVONIC»; «CHEMTURA»; «ADDIVANT»; «BASF»; «LG CHEM»; «HANWHA CORP».

Навыки: Продажи b2b, Развитие нового направления продаж, Дистрибьюторские продажи

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

Государственный Университет Управления, Москва

Год окончания: 2010

Факультет: Менеджмент Организации, Финансовый Менеджмент

Специальность: Менеджер

Технологический колледж, Кишинев

Год окончания: 1998

Факультет: Моделирование и проектирование изделий текстильной промышленности

Специальность: Инженер-технолог