



♂ Masculin

📍 Chişinău

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

Менеджер- маркетинг

Despre mine

15.12.1977 г.р. , русский.

Место рождения: г.Курганинск, Краснодарский край , РФ.

Семейное положение : холост

Возраст: 33 года

Проживаю: РМ, мун.Кишинев, пр-кт Московский, 8

Образование: ТРТУ (Таганрогский Радиотехнический Университет, сейчас Таганрогский Технологический Институт в составе ЮФУ, www.tsure.ru)

Закончил в 2003 году по специальности: "Экономика и управление на предприятии".

Дипломная работа: "Управление себестоимостью"-отлично,

Курс.работы экономическое проектирование- хорошо, экономика предприятия - отлично.

Там же МРЦПК (межрегиональный центр переподготовки кадров,1998-2004) ТРТУ Специальность "Юрист-правовед".
Диплом.работа:" КРАЖА"-отлично.

С 2004 по 2008 г.- собственный бизнес в коммерции Сельхоз.продукцией.

С 10 октября 2008 по 18.01.2010 Проектно-строительная компания :

- менеджер по внедрению оборудования в проекты и внедрение на рынок РМ новых строительных материалов;
- начальник сектора Маркетинга в Управлении проектирования;
- начальник Управления Маркетинга;

Выполнял следующие функции:

1.Внедрение в проекты стороннего оборудования , материалов и инновационных технологий в строительстве с целью улучшения качества строительства (оказание посреднических услуг (ведение переговоров. заключение договоров):

- изучение рынка НИОКР в строительстве и сопутствующих сферах деятельности;
- создание МИС.

- подготовка предложений по внедрению в ПИР (проектно-изыскательские работы) и привязка к конкретным проектам.
- согласование вышеуказанных предложений с руководителями секторов Управления проектирования.
- ведения переговоров с дистрибьюторами и дилерами оборудывания и материалов.

2. Внедрение на национальный рынок Сухих Строительных Смесей и Красок -DENEL (АО ДЕНЕБ (Болгария,

www.denelbg.com.)).

-Разработка маркетинг-плана и стратегии внедрения (каналы сбыта) ;

-Мониторинг и Маркетинговый анализ конкурентоспособности и сегментация рынка;

- Мини-презентации, выставки, маркетинговые коммуникации.

- Ведение переговоров - оптовые поставки и Розничные Личные продажи;

- Совместная деятельность с представителями звона –производителя (внесение предложений по изменению упаковки, изготовлению POSM (каталоги и буклеты, сувенирная продукция и др.)

С 20.03.2010-06.09.2010. г. Торговая компания (строй материалы) :

1. Мониторинг конкурентной среды. Ценообразование согласно рыночной конъюнктуре.

2. Контроль над фейсингом витрин (наличие товара и его выкладка в торговом зале)

3. Организация мероприятий по предоставлению финансовых выгод (вкл.Бренд-акции) и т..д.

4. Координация и совместная деятельность с менеджерами Отдела продаж и сектора дистрибуции- расширение каналов сбыта и поиск новых.(расширение дилерской сети, привлечение оптовых покупателей) .

5. Внедрение в розничную и дилерскую сеть новых товарных линий. (Разработка и заключение договоров поставки).

6. Проведение тренингов.

С 10.10.2010 по сегодняшний день- страховая компания:

1. Разработка маркетинг- плана .

2. Проведение мероприятий согласно разработанному маркетинг - плану:

- PEST & SWOT анализ компании (анализ внешней и внутренней среды) .

- Анализ рынка страхования РМ2009-2011 (1-ый квартал) (тенденции развития рынка по ЦКС в разрезе по страховым продуктам);

- разработка и внесение предложений о введении плановых показателей на основе данных статистического учета организаций «REGISTRU», « ANTA», «CADASTRU» по каждому представительству (региону РМ) и внесение предложений по мотивации персонала на основе KPI (показателей эффективности) с целью увеличения объема продаж (подписанных страховых премий) и как производной увеличения доли рынка компании;

- андеррайтинговая деятельность (разработка договоров страхования) и внесение предложений о расширении специализации компании.

- разработка и внедрение новых страховых продуктов «Страхование движимого имущества» и определение страховых тарифов согласно рыночной конъюнктуре.

- разработка спец. Мероприятий и их проведение (акции).

- Постоянный мониторинг конкурентной среды стратегических страховых компаний РМ.

- создание баз данных потенциальных клиентов

(юридических лиц) и создание технологии продаж её документирование и проведение тренингов.

3. Анализ рынка маркетинговых рекламных коммуникаций и выбор поставщика рекламных услуг, соучастие и разработка POSM.

4. Разработка концепции создания сайта компании и его продвижения.

5. Разработка концепции и подача инициативы о создании республиканской базы данных по страхователям мошенникам.

Знание языков: Русский – хорошо; Молдавский - удовлетворительно; Английский- удовлетворительно.

Делигирован на выставки (как участник): Imobil 2008, Moldconstruct 2009, City Build 2009 (весна и осень).

«Сделано в Молдове 2010».

Навыки и опыт: Пользователь ПК, ведение переговоров, коммуникабелен и обучаем.