



46 лет
 Мужской
 Кишинев

ТОП Навыки

- **Business development** · 19 лет
- **Product management** · 19 лет
- **Contract Negotiation** · 14 лет
- **Forecasting** · 14 лет
- **Trade Marketing** · 14 лет
- **Sales Management** · 14 лет

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

Языки

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

Водительское удостоверение

Категория: B
 С личным авто

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

Коммерческий директор, Региональный менеджер, Brand Manager, Категорийный менеджер, Country Manager

Опыт работы

Head of National Sales Distribution ·

Национальная Дистрибуторская FMCG компания
 DIATEST-MED · Кишинев

Декабрь 2016 - Настоящее время · 8 лет 10 месяцев

- Управление продажами. Планирование и управление закупками. Организация и контроль работы подразделений: отдел продаж, операторы, бухгалтерия, логистика. Управление ассортиментной и ценовой политикой. Контроль проведения маркетинговых активностей во всех каналах сбыта. Разработка мотивационных программ для торгового отдела. Проведение переговоров с торговыми сетями. Постановка задач супервайзеру, КАМ и торговым представителям. Развитие количественной и качественной дистрибуции. Составление отчетов руководству и бизнес-партнерам.

Навыки: Purchasing management, Business development, Contract Negotiation, Product management, Brand development, Forecasting, Trade Marketing, Sales Management, Recruiting, Team Leadership, Distribution Strategies

Deputy Head of Sales Distribution ·

Национальная Дистрибуторская FMCG компания
 ALMAIAN · Кишинев

Август 2010 - Декабрь 2016 · 6 лет 4 месяца

Разработка и реализация ассортиментной, ценовой и

сбытовой политики. Продвижение брендов, вывод новых брендов на рынок и развитие Private Labels. Планирование объема закупок и продаж. Анализ динамики продаж по каналам сбыта. Развитие количественной и качественной дистрибуции. Разработка ассортиментной матрицы. Проведение переговоров с торговыми сетями. Разработка и контроль трейд – маркетинговых мероприятий в сетях. Мониторинг деятельности конкурентов. Постановка задач супервайзеру, Key Account менеджерам и торговым представителям.

Навыки: Sales Management, Brand management, Business development, Team management, Product management, Pricing policy, Contract Negotiation, Forecasting, Trade marketing, Distribution Strategies

National Sales Marketing Manager · Sagmel, Inc., USA · Кишинев

Октябрь 2005 - Август 2010 · 4 года 11 месяцев

Развитие продаж Компании на территории Молдовы. Выполнение планов продаж Sell in & Sell out. Разработка и реализация бренд стратегий и стратегического маркетингового плана. Анализ рынка и деятельности конкурентов. SWOT анализ. Взаимодействие с рекламными агентствами, типографиями и СМИ. Организация конференций и семинаров. Проведение и контроль трейд-маркетинговых мероприятий. Проведение презентаций и обучение региональных представителей. Составление региональных отчетов (Country Report).

Навыки: Business development, Brand management, Team management, Product management, Marketing, PR, Agency relations, Promotions, Brand development, Country report

Желаемая отрасль

- Топ-менеджмент

Образование: Высшее

Экономическая Академия

Год окончания: 2007

Факультет: Бизнес Администрирования

Специальность: MBA

Экономическая Академия

Год окончания: 2002

Факультет: Менеджмент

Специальность: Менеджер – экономист