



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

Менеджер

Despre mine

Хобби:

- Профессиональный спорт, бизнес, менеджмент, маркетинг, психология, филология, инновации, путешествия, культура, история, кино, литература.

Знание компьютерных программ:

- ОС Microsoft (XP/Vista/7/8.1) – хорошо
- ОС Linux (Mandriva/Ubuntu) – нормально
- MS Office – хорошо
- Open Office - хорошо
- Internet Explorer – хорошо
- Adobe Photoshop – базовые навыки
- CRM-система – Lotus, Citrix
- 1C – хорошо

- Ответственный, пунктуальный, добропорядочный, доброжелательный, коммуникабельный.

- Обладаю умением работать в коллективе так и самостоятельно; психология, техники активных продаж, юриспруденции, лидерства, инициативный; владею техникой четкой постановки целей и разграничения зон ответственности, проведения брэйн-шторминга, поиска нестандартных решений, легко обучаем.

Experiența profesională

Менеджер по продукту · Moldpresa Grup” S.R.L. · Chișinău

Martie 2015 - Iulie 2015 · 5 luni

- Контроль соответствия товаров действующим ГОСТ-ам и ТУ.

- Осуществление постоянных контактов с поставщиками.

- Контроль выполнения контрагентами договорных обязательств, в том числе поступление товаров в согласованном ассортименте по срокам, качеству, количеству.

- Оформление документов на отгрузку и получение товаров в соответствии с утвержденными процедурами.

- Осуществление контроля за соблюдением правил хранения товаров на складах, подготовкой товаров к продаже.

Осуществление оперативного учета итогов реализации товаров, составление обзора ассортимента товаров,

👤 40 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 6 500 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Ucraineană** · Comunicare
- **Engleză** · Mediu

Permis de conducere

Categoria: B

отчетности по установленным формам, оформление документов, связанных с поставкой и реализацией товаров.

- Анализ продаж, продвижение групп товаров, мониторинг рынка.
- Работа с существующей базой клиентов, контроль дебиторской задолженности и платежей.

**Менеджер по продажам · “Evrofasad Prim” S.R.L.
· Chişinău**

Octombrie 2014 - Martie 2015 · 5 luni

- Управление продажами в регионе (Северный регион РМ);
- Управление дистрибьюторской сетью в регионе;
- Поддержание и развитие клиентской базы в регионе;
- Проведение переговоров, заключение договоров;
- Анализ регионального рынка, конкурентной среды (создание системы анализа конкурентов (по сегментам рынка));
- Планирование продаж и контроль выполнения планов (на базе 1С);
- Планирование и контроль деятельности персонала;
- Проведение промо-мероприятий, консультаций по продукции компании;
- Контроль платежей, работа с дебиторской задолженностью (за три месяца ДЗ была снижена на 40% и на сегодняшний день является одной из самых низких в компании; налаживание стабильной системы взаиморасчетов по ДЗ клиентов и удержании ее на приемлемом уровне);
- Предоставление отчетов и документов о проделанной работе, контроль отгрузки продукции клиентам и оплаты покупателями товаров по заключенным договорам.

**Менеджер по маркетингу · F.P.C. “Numina” S.R.L.
· Chişinău**

Iulie 2013 - Octombrie 2014 · 1 an 4 luni

- Консультации по ассортименту и качеству товаров, выявление и формирование потребностей покупателей;
- Изучение особенностей продвигаемого товара, анализ предъявляемых требований покупателями к товарам на основе результатов маркетинговых исследований (анкетирование, опросы);
- Осуществление анализа рынка сбыта, конкурентной среды, поставщиков и потребителей; привлечения клиентов, отслеживания ценообразования на внутреннем и внешних рынках, каналов сбыта и выработка рекомендаций по работе с ними;
- Организация проведения презентаций товаров и услуг потенциальным покупателям, потребителям и продавцам (профессиональное консультирование о потребительских

свойствах и качествах товаров);

- Выявление неудовлетворительных параметров товаров, требований покупателей к товарам и применение мер по их минимизации;
- Координация мерчандайзинга товаров и услуг предоставляемых предприятием;
- Осуществление обратной связи между покупателями и администрацией предприятия;
- Работа с персоналом: проведение тренингов с персоналом по ознакомлению продавцов, административного персонала с товарами и услугами, и их свойствами, а также по вопросам качества обслуживания покупателей.
- Предоставление необходимых отчетов и документов о проделанной работе.

Studii: Superioare

Молдавская Экономическая Академия

Absolvit în: 2010

Facultatea: Деловое Администрирование, магистратура

Specialitatea: Управляющий (управление предприятием)

Государственный институт международных отношений

Absolvit în: 2008

Facultatea: Мировой Экономики и М.Э.О.

Specialitatea: лицензиат в области М.Э.О

Cursuri, training-uri

Новые направления и тенденции в архитектуре и дизайне. Методика мотивации и продажи конечному потребителю

Absolvit în 2014

Organizator: EGGER Romania