RABOTA MD

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

54 ani
Masculin
Chișinău
15 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Elementar
- **Rusă** · Fluent
- **Bulgară** · Mediu
- **Ucraineană** · Mediu
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B, C
Cu automobil personal

Руководитель

Despre mine

– коммуникабельность;
– тактичность;
– уравновешенность;
– стрессоустойчивость;
– дисциплинированность;
– решительность;
– умение убеждать, склонять к своей точке зрения;
Сфера интересов:
чтение, спорт, компьютер
– Системный подход к работе
– Организация работы предприятия с «нуля»
– Ведение переговоров
– Налаживание взаимовыгодных отношений со стратегическими и новыми клиентами
– Заключение договоров
– Стратегическое планирование
– Оперативное планирование
– Ценообразование
– Проведение инвентаризаций
– Подбор персонала
– Руководство коллективом
– Управление персоналом
– Обучение менеджеров по оптовым продажам и региональных менеджеров стандартам продаж
– Бюджетирование - разработка, согласование и контроль бюджета организации
– Отчетность: ежедневная, еженедельная, ежемесячная
– Экономика
– Уверенный пользователь ПК
– Правила и нормы охраны труда

Experiența profesională

Директор · VitalPower d.o.o. - B2B Intertrade GmbH, (Белград)
Martie 2017 - Octombrie 2017 · 8 luni

– руководство компанией (в подчинении 5 человек);
– контроль отправляемой с/х продукции, мероприятия по

получению сертификатов на продукцию, таможенные процедуры;

− составление бюджетов и расходов компании;

− анализ эффективности работы компании;

− разработка мероприятий по увеличению прибыльности компании;

− ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;

− расширение клиентской базы компании

генеральный директор · Алимком · Chișinău

Martie 2016 - Septembrie 2016 · 7 luni

− руководство пищевым предприятием;

− запуск линейки новых продуктов (воды, халвы)

− стратегическое планирование и развитие продаж;

− составление бюджетов продаж и расходов компании;

− анализ эффективности работы компании;

− разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;

− оперативное управление отделом: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;

− контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;

− ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;

− расширение клиентской базы компании;

разработка системы мотивации работников компании

генеральный директор · Альянс Стил · Москва

August 2012 - August 2015 · 3 ani 1 lună

− руководство компанией (в подчинении 13 человек);

− стратегическое планирование и развитие продаж;

− составление бюджетов продаж и расходов компании;

− анализ эффективности работы компании;

− разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;

− оперативное управление отделом: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;

− контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;

− ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;

− расширение клиентской базы компании;

− разработка системы мотивации работников компании.

− участие в международных и региональных выставках

Зам генерального директора. · КонсалтКоалТрейд · Москва

Iulie 2009 - Mai 2012 · 2 ani 11 luni

Договорная деятельность с ОАО РЖД в сфере поставок угля, ведение документооборота

Национальный директор по странам Юго-Восточной Европы · UBC Group (UBC Distribution, Белград) · Белград, Сербия

August 2005 - Iunie 2009 · 3 ani 11 luni

– открытие и организация работы Юго-Восточного представительства компании;

– руководство компанией (в подчинении 9 человек);

– стратегическое планирование и развитие продаж;

– составление бюджетов продаж и расходов компании;

– анализ эффективности работы компании;

– разработка мероприятий по увеличению объемов продаж компании;

– оперативное управление отделом: организация работы, координация, контроль выполнения плана продаж, составление отчетов;

– контроль дебиторской задолженности, работа с просроченной задолженностью;

– ведение переговоров с клиентами и заключение договоров;

– расширение клиентской базы компании;

– разработка системы мотивации отдела.

– участие в международных и региональных выставках

Studii: Superioare

Финансовая Академия при Правительстве РФ

Absolvit în: 2004

Facultatea: Менеджмент и финансы

Specialitatea: экономист

Технический Университет Молдовы (КПИ)

Absolvit în: 1993

Facultatea: Электрофизический

Specialitatea: инженер-электронщик

Cursuri, training-uri

MBA (Master of Business Administration)

Absolvit în 2009

Organizator: UBC Group