



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

Director Comercial, Top Management

Despre mine

Ambițios și dedicat atât atingerii, cât și depășirii indicatorilor de performanță. Prin orientarea către rezultat, am reușit mereu să contribui la plusvaloarea activității în care am fost implicat.

- Prospectarea clienților / pieței
- Gestiunea sistemelor CRM, ERP, 1C
- Integrare și automatizarea proceselor în sisteme de tip CRM (cloud-based, open-source)
- Rezistență la stres și abilitatea de a coordona procese și decizii multiple în perioade scurte de timp
- Abilități de comunicare eficientă la nivel individual, cât și la nivel de grup
- Managementul situațiilor conflictuale, atât cu clienții, cât și cu furnizori
- Gândire analitică și planificare strategică
- Asumarea răspunderii pe deciziile luate
- Atitudine pozitivă și controlul emoțiilor
- Negociere și persuasiune. Rată înaltă de conversie a prospectilor și fidelizare a clienților
- Recrutarea și pregătirea noilor angajați în procesul de lucru
- Crearea sarcinilor, planurilor, indicatorilor de performanță și a metodelor de monitorizare/ implementare a rezultatelor angajaților
- Identificarea slăbiciunilor sistemice și căutarea soluțiilor pentru înlăturarea, îmbunătățirea sau depășirea acestora
- Flexibilitate și capacitatea de a învăța și adapta rapid la condiții și circumstanțe noi
- Administrarea bazelor de date voluminoase
- Experiență solidă în managementul proiectelor
- Bugetarea resurselor și optimizarea costurilor
- Personalizarea ofertelor, crearea și derularea campaniilor de marketing
- Raportare scrisă și grafică a performanței și rezultatelor obținute în anumite perioade de timp

Experiența profesională

Director Comercial · Simpals · Chișinău
Iunie 2021 - Prezent · 4 ani 4 luni

👤 35 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

in

TOP Competențe

- **Vânzare Consultativă** · 4 ani
- **Business Coaching** · 4 ani
- **Leadership** · 4 ani
- **Managementul Echipei** · 4 ani
- **Management Comercial** · 4 ani
- **Managementul Produselor** · 4 ani

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului
- În teren

Limbi

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

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

Competențe: Vânzare Consultativă, Business Coaching, Leadership, Managementul Echipei, Management Comercial, Managementul Produselor, Managementul Vânzărilor, Îmbunătățirea Proceselor de Afaceri

Director Comercial · Glovo Moldova · Chișinău

Octombrie 2020 - Prezent · 5 ani 1 lună

- Pregătirea unui portofoliu de prospecti, activarea parteneriatelor și identificarea a noi oportunități de afaceri.
- Organizarea proceselor pentru scalarea efortului comercial prin crearea bazelor de date, a rapoartelor și a tracker-ilor de activitate.
- Recrutarea și angajarea personalului, pregătirea și dezvoltarea membrilor echipei către performanță
- Îndrumarea și educarea echipei comerciale în atingerea obiectivelor și menținerea relațiilor bune cu partenerii contractați.
- Structurarea, analiza și canalizarea activităților și informațiilor zilnice către echipă. Setarea obiectivelor, delegarea și monitorizarea performanței echipei.
- Colaborarea îndeaproape cu conducerea echipei regionale în vederea alinierii indicatorilor de bază
- Stabilirea, gestionarea și coordonarea KPI-urilor comerciale, în colaborare cu echipa de Operațiuni și cea de Marketing.
- Pregătirea rapoartelor săptămânale/ lunare de activitate către managementul regional și HQ. Elaborarea Planului de Business pentru fiecare 3 luni. Estimarea evoluției pierderilor/ câștigurilor, și pregătirea strategiei de vânzări pentru a asigura pragul necesar de profitabilitate.
- Divizarea activităților și sarcinilor între membrii echipei de vânzări și membrii echipei comerciale
- Implicarea în negocierea contractelor cu parteneri-cheie.
- Crearea planurilor de vânzări pe țară. Distribuirea acestuia între membrii echipei.

Team Leader · PoliLingua · Chișinău

August 2019 - Prezent · 6 ani 2 luni

- Recrutarea și instruirea noilor candidați pentru suplinirea funcțiilor vacante în vederea extinderii echipei de vânzări.
- Planificarea și implementarea procesul de lucru, fișelor de post, sarcinilor operaționale, mecanismului de lucru în echipă, scripturilor telefonice, șabloanelor pentru emailuri și răspunsurilor automatizate, indicatorilor de performanță, structurii comenzilor și facturilor în procesul de producție, modificare procesele logice pentru programarea sistemului în PHP.
- Cercetarea pieței în vederea identificării potențialilor furnizori de CRM, ca etapă importantă în organizarea tuturor solicitărilor externe, și gestionarea eficientă a acestora. Împreună cu furnizorii, am implementat și integrat sistemul amoCRM în procesul de lucru.
- Analiza constantă a pieței și identificarea noilor oportunități de

colaborare cu clienți, parteneri și furnizori.

- Pregătirea, elaborarea și negocierea contractelor de cooperare cu clienții corporativi.
- Atribuirea clienților membrilor echipei, în funcție de performanța și specializarea individuală a fiecăruia.
- Elaborarea sarcinilor individuale de lucru pentru fiecare membru al departamentului și monitorizarea periodică a executării acestora.
- Organizarea ședințelor săptămânale de lucru pentru informarea membrilor despre sarcini comune de lucru, strategii generale ale departamentului, noutăți și eventuale schimbări în procesele de activitate.
- Intervenția în managementul proiectelor complexe pentru asigurarea desfășurării acestora în termenii stabiliți anterior cu clienții.
- Soluționarea eventualelor situații conflictuale rezultate din varii motive, pe partea de vânzări, cât și pe cea de achiziții.
- Întocmirea devizelor și coordonarea cheltuielilor pentru investiții în optimizarea proceselor tehnice și operaționale de lucru.
- Raportarea periodică a rezultatelor obținute și compilarea propunerilor / recomandărilor în vederea îmbunătățirii procesului de lucru.

Account Manager · ImproCorp · Chișinău

Octombrie 2015 - Iulie 2019 · 3 ani 10 luni

- Identificarea clienților direcți, clienților corporativi și industriilor potențial interesate de produsele companiei.
- Desfășurarea campaniilor ample de sunete și emailuri reci pentru inițierea relațiilor cu prospecții
- Pregătirea ofertelor, comenzilor și contractelor cu clienții existenți.
- Analiza periodică a stocului, identificarea produselor cu mișcare lentă și căutarea canalelor de distribuție pentru realizarea acestora.
- Coordonarea procesului de pre-vânzare, ca suport oferit departamentului de lucru cu furnizorii.
- Asistență tehnică post-vânzare, și soluționarea potențialelor litigii rezultate în urma comenzilor defectuoase.
- Realizarea planului de vânzări și îndeplinirea sarcinilor aferente acestuia (clienți noi, cuantumul marjei de profit, depășirea cifrei de vânzări din perioada de referință precedentă).
- Oferirea permanentă a sugestiilor de îmbunătățire a procesului și metodelor de lucru, atât pe partea tehnică cât și pe partea operativă.

Consultant Principal · Ministerul Economiei · Chișinău

Iunie 2013 - Septembrie 2015 · 2 ani 4 luni

Poziții aferente funcției:

- Secretar al Părții moldovenești a Comisiei interguvernamentale

moldo-slovene pentru colaborare comercială și economică;
- Secretar al Părții moldovenești a Comisiei interguvernamentale moldo-slovace pentru colaborare comercial-economică;

Responsabilități principale:

- Elaborarea notelor informative, analizelor și a sintezelor cu privire la comerțul exterior al Republicii Moldova.
- Reprezentarea ministerului în cadrul grupurilor de lucru interministeriale.
- Responsabil de dosarele economice bilaterale cu țări din Europa Centrală și Asia.
- Organizarea tehnică și logistică a Comisiilor interguvernamentale mixte de colaborare comercială și economică.
- Examinarea și avizarea proiectelor de acte normative și legislative.
- Colaborarea cu reprezentanțe omoloage din statele partenere în vederea stabilirii direcțiilor prioritare de cooperare economică bilaterală.

Specialist Coordonator · Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic · Chișinău

Noiembrie 2012 - Mai 2013 · 6 luni

- Inițierea și menținerea legăturilor cu organizații și instituții similare din străinătate din sfera științei, inovării și transferului tehnologic.
- Investigarea și identificarea a noi oportunități de finanțare și colaborare cu entități internaționale ce activează în sfera inovării și transferului tehnologic.
- Oferirea consultațiilor privind întocmirea aplicațiilor la proiecte, programe internaționale de cercetare și inovare.
- Monitorizarea procesului de realizare și implementare a politicilor și strategiilor. Constatarea rezultatelor finale și eficiența lor.
- Identificarea mecanismelor necesare pentru armonizarea legislației Republicii Moldova la acquis-ul comunitar și criteriilor de condiționalitate în vederea îmbunătățirii procesului de dezvoltare administrativă și normativă.

Domeniile dorite

- Top Management
- Educație / Training / Consultanță
- Vânzări / Retail

Studii: Superioare

Academia de Studii Economice din Moldova

Absolvit în: 2015

Facultatea: Relații Economice Internaționale

Specialitatea: Tranzacții Internaționale și Diplomatie Economică

Academia de Studii Economice din Moldova

Absolvit în: 2012

Facultatea: Relatii Economice Internationale

Specialitatea: Economie Mondiala si Relatii Economice Internationale

Cursuri, training-uri**Applied Economic Policy**

Absolvit în 2014

Organizator: Joint Vienna Institute

Tehnici moderne de vanzari

Absolvit în 2019

Organizator: School of Business Communications