



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

Şef Secţie Vânzări

Despre mine

Sunt o persoană disciplinată, responsabilă şi orientată spre rezultate, cu abilităţi solide de comunicare şi negociere. Am experienţă în coordonarea echipelor de vânzări şi în gestionarea proiectelor comerciale, de la identificarea spaţiilor pentru showroom-uri până la implementarea completă a conceptului de prezentare.

Mă caracterizează gândirea analitică, atenţia la detalii şi capacitatea de a prioritiza sarcinile pentru atingerea obiectivelor stabilite.

Deţin cunoştinţe avansate de operare PC şi o bună înţelegere a proceselor comerciale şi administrative.

Experienţa profesională

Manager Şef Reţele · Diolsem SRL · Chişinău

Iulie 2025 - Octombrie 2025 · 4 luni

- Coordonarea echipei de vânzări din cadrul magazinelor, inclusiv monitorizarea performanţei angajaţilor;
- Evidenţa şi gestionarea graficelor de lucru ale magazinelor;
- Tabelarea lunară a lucrătorilor şi gestionarea prezenţei acestora;
- Selectarea şi recrutarea candidaţilor pentru funcţia de vânzător;
- Gestionarea documentelor necesare activităţii magazinelor, inclusiv certificate pentru produse şi reînnoirea contractelor;
- Coordonarea procesului de reamenajare a spaţiului comercial şi a vitrinelor pentru o prezentare optimă a produselor;
- Identificarea necesităţilor şi problemelor din cadrul magazinelor şi implementarea soluţiilor eficiente;
- Evidenţa şi suplinirea stocului de marfă pentru asigurarea disponibilităţii produselor;
- Monitorizarea şi evidenţa modificărilor de preţ aplicate în magazine;
- Organizarea şi coordonarea inventarierilor periodice în toate magazinele din reţea;
- Implementarea şi modificarea proceselor noi în scopul eficientizării activităţilor operaţionale şi comerciale;
- Integrarea şi utilizarea sistemului Power BI pentru monitorizarea performanţei vânzărilor, analizelor şi raportărilor strategice.

Competenţe: Managementul proceselor operaţionale, Cunoştinţe

👤 30 ani
♂ Masculin
📍 Chişinău

TOP Competenţe

- **Operare & Administrare comercială** · 2 ani
- **Planificare şi organizare** · 2 ani
- **Leadership** · 2 ani
- **Responsabilitate şi disciplină** · 2 ani
- **Gândire analitică** · 2 ani
- **Dezvoltare personal** · 2 ani

Preferinţe

- Full-time
- Part-time
- Flexibil
- În locaţia angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- În teren
- Remote

Limbi

- **Română** · Nativ
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

tehnice și digitale, Gândire strategică, Comunicare și relaționare, Orientare către rezultate, Planificare și organizare, Leadership

Șef Secție Comerț · NovaPorta · Chișinău

Ianuarie 2023 - Iunie 2025 · 2 ani 6 luni

- Stabilirea planului de vânzări și a KPI-urilor, aprobate de Directorul Comercial, pentru fiecare showroom și urmărirea îndeplinirii lui;
 - Stabilirea obiectivelor clare pentru orientarea și organizarea activităților de vânzări în showroom-urile din subordine;
 - Controlarea procesului de servire a clienților în showroom-urile din subordine și aplicarea acțiunilor corective în cazul identificării abaterilor de la proces;
 - Controlul vitrinelor, identificarea modelelor care lipsesc și organizarea montării lor, cât și a demontării modelelor scoase din comercializare;
 - Organizarea și coordonarea activităților angajaților din showroom-urile aflate în subordine, stabilind prioritățile în executarea sarcinilor de serviciu;
 - Calcularea și transmiterea spre validare calculului salariului și a KPI-urilor lunare al angajaților din subordine;
 - Identificarea nevoilor de instruire ale personalului din subordine și asigurarea formării continue a acestuia;
 - Căutarea și interviuarea persoanelor pentru postul de manager vânzări în showroom;
- Depistarea spațiilor comerciale perfecte pentru viitoarele showroom-uri;
- Negocierea contractelor de închiriere a spațiului comercial.

Competențe: Responsabilitate și disciplină, Gândire analitică, Dezvoltare personal, Control operațional, Comunicare eficientă, Lucru în echipă, Orientare spre rezultate, Planificare și organizare, Leadership

Manager B2B · NovaPorta · Chișinău

Iulie 2022 - Octombrie 2023 · 1 an 4 luni

- Depistarea clienților potențiali;
- Negocierea și semnarea contractelor cu partenerii noi;
- Organizarea livrărilor către parteneri;
- Vizita partenerilor conform ruta planificată;
- Analiza ABC;
- Tratarea reclamațiilor clienților finali.

Business Developer · S.C. Provitus Grup S.R.L. Distribuitor exclusiv Julius Meinl în Republica Moldova · Chișinău

Aprilie 2018 - Martie 2021 · 2 ani 11 luni

- Depistarea potențialilor clienți;
- Elaborarea ofertelor comerciale;

- Negocierea contractelor și răspunderea pentru corecta executare a contractelor și acordurilor încheiate cu clienți din portofoliu;
- Răspundere de întocmirea documentelor de livrare (facturi fiscale în conformitate cu contratele/acordurile încheiate cu clienții), încasări și plăți în numerar și urmărirea termenilor de achitare prin transfer;
- Urmărirea realizării planului de vânzări lunar stabilit (KPI);
- Stabilirea și dezvoltarea de relație profesională cu clienții companiei;
- Acordarea asistenței tehnice și comercială clienților și potențialilor clienți;
- Preluarea comenzilor pentru produse;
- Vizita săptămânală/lunară a clienților și urmărirea calității produsului final, dar și starea utilajului;
- Pregătirea personalului privind prepararea produsului și îngrijirea utilajului;
- Menținerea relațiilor profesionale cu un număr mare de clienți.

Competențe: Operare & Administrare comercială

Technical support · S.C. Provitus Grup S.R.L.
Distribuitor exclusiv Julius Meinl în Republica Moldova
· Chișinău

Noiembrie 2016 - Martie 2018 · 1 an 4 luni

- Diagnoza aparatelor de cafea;
- Reparația aparatelor de cafea automatizate și profesionale;
- Ajustarea produsului calitativ.

Technical support · S.C. CLICK-COM S.R.L. · Drochia

Noiembrie 2011 - August 2013 · 1 an 10 luni

- Conectarea noilor clienți;
- Trasarea cablurilor: UTP, FTP, FTTH;
- Servicii de reparație și lucrări de restaurare pe liniile principale;
- Apeluri către clienți pentru rezolvarea problemelor legate de Internet și TV.

Domeniul dorit

- Top Management

Studii: Medii de specialitate

**Centrul de Excelență în Energetică și Electronică,
Chișinău (Republica Moldova)**

Absolvit în: 2017

Specialitatea: Studii profesionale (Automatica și informatica)

Cursuri, training-uri

Activitate în cadrul Firmei de Exercițiu

Absolvit în 2015

Organizator: CEEE

Professional Speaker

Absolvit în 2018

Organizator: Ilie Dercaci

BusinessDrive

Absolvit în 2019

Organizator: Dragoș Popescu

Thomas International

Absolvit în 2019

Organizator: Sorina Bradea

Vânzări

Absolvit în 2024

Organizator: OLOS

Marketing & Sales

Absolvit în 2024

Organizator: MIB

PSS Sales School (Vânzări active)

Absolvit în 2025

Organizator: Sergiu Plechkov