



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

Manager Achizitii, Vanzari

Despre mine

Organizat, perseverent, onest, muncitor și profesionist cu o experiență de peste 12 ani în vânzări, achiziții și managementul de personal in companii de la medii la mari. Mă consider o persoană ambițioasă, mereu mă strădui să am dedic la maxim pentru a-mi atinge obiectivele setate.

Experiența profesională

Commercial business partner · EBS INTEGRATOR · Chișinău

Noiembrie 2024 - August 2025 · 10 luni

- Identificarea noilor clienți industria Fintech
- Identificarea nevoilor specifice și analiza problemelor
- Propunerea soluțiilor potrivite
- Propunerea și ofertarea clienților cu soluții digitale
- Digitalizarea proceselor interne care duc la optimizarea financiară, reducerea erorilor
- Consultații pe optimizarea proceselor

Competențe: Planificarea Resurselor Întreprinderii, Expertiză în domeniul Fintech, Digitalizare, CRM, CMS, DMS, TMS, Agregator, Big Data

Șef producție · Oiltech · Chișinău

Iunie 2024 - Iulie 2024 · 1 lună

Competențe: Planificare producerii, Managementul Echipei, Gestionarea Relațiilor cu Clienții

Director departament Achiziții și Logistică ·

StarNet Management Grup S.R.L. · Chișinău

Septembrie 2021 - Decembrie 2023 · 2 ani 3 luni

- Responsabil de realizarea obiectivelor și indicatorilor stabiliți pe DAL
- Responsabil de dezvoltarea și consolidarea afacerii pe întreg grup de companii

👤 38 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
in

TOP Competențe

- **Planificarea Resurselor Întreprinderii** · 10 luni
- **Expertiză în domeniul Fintech** · 10 luni
- **Digitalizare** · 10 luni
- **CRM** · 10 luni
- **CMS** · 10 luni
- **DMS** · 10 luni

Preferințe

- Full-time
- Part-time
- Remote

Limbi

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

Competențe

- Abilități de Negociere
- Verificarea Contractelor
- Achiziții internaționale
- Managementul Lanțului de Aprovizionare

- Abilități de Bugetare
- Problem solving
- Microsoft Office
- Epicor ERP
- Managementul de personal
- Vânzări B2B
- Vânzări
- Achiziții
- Planificare

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

- Identificarea necesarului de aprovizionare la nivelul întregului grup
- Elaborarea bugetului anual al departamentului la nivel de grup și supunerea acestuia spre aprobare astfel încât să fie asigurate suficiente pentru îmbunătățirea acestuia și menținerea în parametri optimi
- Pregătirea și aprobarea planului anual de acțiuni
- Negocierea cu furnizorii a prețurilor și condițiilor de achiziție, încheierea contractelor naționale și internaționale conform procedurii interne de achiziție
- Analizarea pieții, și a sistemului de livrare pentru evaluarea valabilității actuale și viitoare a produselor/echipamentelor
- Întocmirea și monitorizarea comenzilor de aprovizionare import/export
- Planificarea, coordonarea și gestionarea depozitelor din dubordine
- Planificarea, coordonarea și gestionarea serviciului auto din subordine
- Elaborarea strategiei departamentului, obiectivele operaționale, calitative și tactice conform politii grupului
- Stabilirea obiectivelor, KPI-urilor pentru angajații din subordine;

Șef departamentul Relații Clienți · StarNet Soluții S.R.L. · Chișinău

Iunie 2021 - August 2021 · 3 luni

- Eficientizarea și funcționalitatea proceselor și a direcției în întregime;
- Implementarea și dezvoltarea strategiilor de lucru pentru direcție
- Coordonarea și supervizarea direcției și proceselor de dezvoltare a membrilor acesteia
- Stabilirea obiectivelor strategice și anuale, stabilirea KPI-urilor
- Definirea tipurilor și formelor de raportare pentru subalterni
- Calitatea deservirii clienților, automatizarea proceselor, propunerea inovărilor
- Respectarea proceselor și procedurilor de lucru a angajaților din echipă

Manager serviciu Clienți Rezidențiali · StarNet Soluții S.R.L. · Chișinău

Decembrie 2020 - Mai 2021 · 6 luni

- Realizarea obiectivelor și indicatorilor stabiliți în scopul atingerii indicilor maximi de satisfacție a clienților;
- Îndeplinirea planului de vânzări și deservirea calitativa a clienților
- Control în implementarea bugetului regiunii și a planului de variații
- Urmărirea calității deservirii clienților și a filialelor atribuite
- Coordonarea regiunii din subordine ca pe un centru de profit

Responsabil Vânzări Corporative · I.M. Orange
Moldova S.A. · Chișinău

Noiembrie 2011 - Septembrie 2017 · 5 ani 11 luni

- Crearea ofertelor și negocierea contractelor cu clienții corporativi;
- Crearea, dezvoltarea și gestionarea portofoliului de clienți corporativi;
- Satisfacerea solicitărilor specifice ale clienților;
- Identificarea, dezvoltarea și implementarea soluțiilor integrate.

Manager Vânzări · Daac – Hermes SA · Chișinău

August 2011 - Octombrie 2011 · 2 luni

Vânzarea de automobile noi și accesorii brand Jaguar
Atragerea de noi clienți și fidelizarea celor existenți
Realizarea lucrului în echipă în vederea atingerii obiectivelor comune ale companiei

Referent Comercial · SC RDF SRL, Arad, România ·
Arad

Septembrie 2008 - Mai 2010 · 1 an 8 luni

Crearea ofertelor și negocierea contractelor cu agenții economici pentru produsele de panificație orientate în parte de Vest a României.

Crearea, dezvoltarea și gestionarea portofoliului de agenți economici;

Satisfacerea solicitărilor specifice ale clienților;

Domeniul dorit

- Top Management

Studii: Superioare

Universitatea „Aurel Vlaicu”, or. Arad (România)

Absolvit în: 2010

Facultatea: Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor

Specialitatea: Administrarea afacerilor în comerț, turism și servicii