



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

Director, Sef Vanzari, Achizitii, Dezvoltare

Despre mine

Sunt o persoana activa, multilateral dezvoltata.
Gindire cu viziune structurata si deschisa pentru inovatii.
Imi place sa aduc valoare prin claritate si finalizarea lucrarilor prin rezultat.
Hobby:
(activitati fizice) - fotbal, tenis de masa, ski;
(activitati culturale-intelectuale) - Pictura, lectura, sah.

Experiența profesională

Manager Companie (Administrator) ·

SmartSoftDev · Chișinău

Octombrie 2024 - Martie 2025 · 5 luni

Administrare proprietăți (prefuncțional și funcționale)

Elaborare documentație

Optimizare procese

Planificare și Dezvoltare

Coordonare operațională îndeplinire sarcini

Competențe: Administrare resurse materiale și financiare,

Coordonare și monitorizare îndeplinire sarcini

Manager Dezvoltare Strategica · FreziaCom ·

Chișinău

Iunie 2024 - Octombrie 2024 · 4 luni

- Planificare sarcini si activitati

- Descriere Procese si Sarcini

- Sistematizare Procese

- Delegare Sarcini, Inductia noilor angajati

- Elaborare instrumente de control: registre si indicatori de metrici

Competențe: Documentarea proceselor prin proceduri si instructiuni, Gestionarea Schimbarii (Planificarea, Documentarea si Monitorizarea proceselor)

44 ani
Masculin
Chișinău
30 000 MDL

in

TOP Competențe

- **Abilități Avansate de Cercetare** · 18 ani
- **Cunoștințe Tehnice și Teoretice Profunde (hard skills)** · 18 ani
- **Competențe în Modelare și Simulare** · 18 ani
- **Capacități Analitice și de Rezolvare a Problemelor** · 18 ani
- **Abilități de Gestiune a Proiectelor de Cercetare** · 18 ani
- **Abilități de Comunicare Științifică** · 18 ani

Preferințe

- Full-time
- Part-time
- Flexibil
- Hibrid (Oficiu/Acasă)

Limbi

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

Competențe

- Descrierea si Optimizarea Proceselor
- Managementul Performantei
- Leadership Strategic
- Gestionarea Relațiilor cu Clienții

Permis de conducere

Categoria: B

Manager Suport Vanzari (Coordonare) ·

Rompetrol SA (KMG International) · Chișinău

Iunie 2022 - Martie 2024 · 1 an 9 luni

- control asupra documentatiei (licente, autorizari) valabilitatea si actualizarea lor
- elaborarea pretului de comercializare zilnica a cobustibilului prin canale W2C
- actualizarea informatiei in sistemul intern de operare privitor contracte B2B noi, si calculul lunar al reducerilor card
- monitorizarea rezultatelor vanzari pe canalele angro si prezentarea acestora in meetingurile operationale
- monitorizarea si coordonarea activitatii de performanta a echipei departamentului comercial si departamentul HR
- asistenta tehnica in desfasurarea tenderelor (prezentarea ofertei comerciale, pregatirea contractelor, livrarea marfii, inchidere proiect)
- actualizarea documentatiei interne (instructiuni, proceduri si politici comerciale)

Competențe: Managementul Performantei (identificarea, setarea si monitorizarea indicatorilor de performanta a echipei KPI), Leadership Strategic (monitorizarea performantei lunar si motivarea in atingerea obiectivelor trimestru), Comunicare si Coordonare eficienta (organizare meeting operational si monitorizare indeplinire sarcini in cadrul departamentului), Gestionarea Relatiilor cu Clientii (conectarea departamentelor responsabile la solicitarile clientilor pentru accelerarea solutionarii), Elaborare si Raportare zilnica a ofertei comerciale preturi W2C (iar lunar a reducerilor consum produse petroliere card B2B), Actualizarea documentatiei (licente, autorizari, contracte, instructiuni, proceduri si politici comerciale) pentru vanzari angro

Manager Vanzari Export · FirstLine SRL · Chișinău

Aprilie 2022 - Iunie 2022 · 3 luni

- Crearea de parteneriate durabile cu clienți internaționali și distribuitori.
- Gestionarea relațiilor comerciale pentru a maximiza satisfacția clienților și pentru a asigura o colaborare pe termen lung.
- Gestionarea proceselor de transport internațional și logistică, asigurând livrările la timp și optimizarea costurilor.
- Focalizarea pe atingerea și depășirea obiectivelor de vânzări export stabilite, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.
- Fidelizarea Clienților prin implementarea strategiilor pentru a asigura loialitatea clienților și pentru a minimiza pierderea acestora.

Competențe: Strategie de Vânzări, Negociere și Managementul Relațiilor Comerciale, Cunoștințe de Logistică și Proceduri de Export, Orientare către Obiective și Rezultate, Gestionarea Relațiilor cu Clienții

Manager Proiect · Cegoltar SRL · Chișinău

Ianuarie 2022 - Aprilie 2022 · 4 luni

- colectarea si sistematizarea datelor privitor piata de consum cat si a situatiei legate de consumatori (pret, calitate, cantitate)
- negocierea cu furnizorii, distribuitorii și partenerii de afaceri pentru a obține condiții favorabile de cooperare.
- gestionarea etapelor de proiect: planificare, organizare, monitorizare si control (deasemenea, controlul riscurilor).

Competențe: Abilități Analitice și de Cercetare a Pieței, Abilități de Negociere și Management al Parteneriatelor, Managementul Proiectelor

Manager Procese Vanzari · Moldabela SA · Chișinău

Mai 2021 - August 2021 · 4 luni

- colectarea, interpretarea și utilizarea datele de vânzări pentru a identifica tendințe, probleme și oportunități de îmbunătățire.
- revizuirea și reconfigurarea proceselor de vânzări pentru a crește eficiența, a reduce costurile și a îmbunătăți performanța generală.
- elaborarea instrumentului de monitorizare și evaluare a performanțelor echipei pentru a asigura atingerea obiectivelor stabilite.
- structurarea si expunerea informatiei privitor diverse metode și tehnici de vânzare pentru a îmbunătăți performanța echipei.
- dezvoltarea capacitatilor de identificare și concentrare pe activitățile cu cel mai mare impact asupra performanței de vânzări (a echipei).

Competențe: Analiză și Optimizare a Proceselor de Vânzări, Gândire Strategică și Planificare, Cunoștințe în Vânzări și Marketing, Gestionarea Resurselor și a Timpului

Cercetator Stiintific · Institutul de Geologie si Sesmologie ASM · Chișinău

Februarie 2002 - Decembrie 2020 · 18 ani 10 luni

- aplicarea metodelor de cercetare și experimentare, inclusiv planificarea și execuția experimentelor complexe.
- evaluarea obiectiva a rezultatelor cercetării, de a identifica punctele slabe și de a găsi soluții pentru probleme științifice complexe.
- conducere si implicare a proiecte științifice de la faza de concept până la finalizare, gestionând echipe, resurse și timp.
- prezentarea rezultatelor cercetării in conferințe științifice și diseminarea informației relevante către publicul larg sau parteneri din industrie.
- redactarea lucrări științifice, articole și rapoarte tehnice într-un mod clar și coerent.
- abordarea problemelor vechi cu metode noi/inovatoare, fie prin tehnologii, fie prin metodologii noi de cercetare.
- sprijinirea/ajutor studenților doctoranzi sau masteranzi în proiectele lor de cercetare, contribuind la dezvoltarea lor profesională.

Competențe: Abilități Avansate de Cercetare, Cunoștințe Tehnice și Teoretice Profunde (hard skills), Competențe în Modelare și

Simulare, Capacități Analitice și de Rezolvare a Problemelor, Abilități de Gestiune a Proiectelor de Cercetare, Abilități de Comunicare Științifică, Gândire Strategică și Orientare către Inovație, Capacități de Predare și Mentorat

Analist Operational (Stock Control on Amazon Platform) · Tatkraft OU · Tallin, Estonia

Octombrie 2017 - Octombrie 2018 · 1 an 1 lună

- analiza date stocuri pentru a identifica tendințe, probleme și oportunități de optimizare în vânzări.
- urmărirea cu precizie stocuri și identifica rapid discrepanțe sau erori, după caz, pentru a fi raportate și înlăturate.
- gestionarea datelor de stoc și crearea de rapoarte utile pentru echipa de management. De obicei, în Excel
- urmărirea și gestionarea inventarului pentru a asigura că stocurile sunt suficiente în a acoperi cererea, dar și fără a genera surplusuri.
- colaborarea cu echipele de vânzări, logistică, depozit și furnizori pentru a optimiza fluxul de stocuri.

Competențe: Atenție la Detalii, Abilități Analitice, Gestionarea Inventar, Comunicare și lucrul în echipă, Cunoștințe Logistica și Lanț al Aprovizionării, Experiență în lucru cu platforma Amazon

Domeniile dorite

- Top Management
- Management
- Achiziții / Aprovizionare

Studii: Superioare

Academia de Științe a Moldovei (ASM)

Absolvit în: 2008

Facultatea: Universitatea Academica (UnASM)

Specialitatea: Specializarea în studii doctorale 04.00.12, geofizică

Universitatea de Stat din Moldova (USM)

Absolvit în: 2004

Facultatea: Fizica

Specialitatea: Studii de Master în Fizica

Universitatea de Stat din Moldova (USM)

Absolvit în: 2003

Facultatea: Fizica

Specialitatea: Licențiat în Fizica

Cursuri, training-uri

MBA Administrare

Absolvit în 2024

Organizator: Management & Marketing Universal Business School

Project Management Foundations

Absolvit în 2024

Organizator: LinkedIn

Strategic Negotiations

Absolvit în 2024

Organizator: LinkedIn

Supply Chain Foundations: Managing the Process

Absolvit în 2024

Organizator: LinkedIn

International Logistics

Absolvit în 2024

Organizator: LinkedIn

Inventory Management Foundations

Absolvit în 2024

Organizator: LinkedIn

Managing Logistics

Absolvit în 2024

Organizator: LinkedIn

Purchasing Foundations

Absolvit în 2024

Organizator: LinkedIn

Six Sigma: Black Belt (and Yellow Belt)

Absolvit în 2024

Organizator: LinkedIn

Management Foundations

Absolvit în 2023

Organizator: LinkedIn

Leadership tips, tactics and advices

Absolvit în 2023

Organizator: LinkedIn