



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

Şef departament de vânzări / Dezvoltare

Despre mine

Sunt o persoana activa. Pregătit pentru a învăţat lucruri noi şi să mă împart cu propria experienţă

Experienţa profesională

Şef departament de dezvoltare · Dentus Plus SRL · Chişinău

Ianuarie 2025 - Prezent · 11 luni

Coordonarea echipei de dezvoltare (planificare, organizare, monitorizare şi evaluare a activităţilor şi performanţei echipei);

Elaborarea şi implementarea strategiilor de dezvoltare a produselor, serviciilor sau proiectelor companiei;

Analiza pieţei şi identificarea oportunităţilor de creştere şi inovaţie;

Colaborarea strânsă cu alte departamente (vânzări, marketing, producţie, IT, financiar) pentru asigurarea unei dezvoltări integrate;

Gestionarea bugetului departamentului şi optimizarea costurilor;

Monitorizarea indicatorilor de performanţă (KPI) şi raportarea periodică către conducerea superioară;

Supervizarea procesului de cercetare şi dezvoltare (R&D);

Asigurarea respectării standardelor de calitate, a procedurilor interne şi a termenelor de livrare;

Formarea şi motivarea echipei pentru atingerea obiectivelor strategice ale companiei.

Competenţe: Managementul Ciclului de Vânzare Complex, Negociere şi Încheiere de Contracte, Analiza Pieţei şi a Concurenţei, Identificarea de Oportunităţi

Şef Direcţia Retail · Dina Cociug · Chişinău

Februarie 2024 - Decembrie 2024 · 10 luni

- Planificarea şi monitorizarea activităţilor zilnice a managerilor.

- Supravegherea echipei pentru a asigura respectarea standardelor companiei.

2. Gestionarea echipei:

- Recrutarea, instruirea şi motivarea personalului din retail.

👤 38 ani
♂ Masculin
📍 Chişinău
💰 30 000 MDL

TOP Competenţe

- **Negocierea Contractelor** · 6 ani
- **Managementul Vânzărilor** · 3 ani
- **Coordonare departament** · 3 ani
- **Rapoarte de Vânzări** · 2 ani
- **Scalabilitate** · 1 an
- **Coordonarea echipei de vânzări pe zona atribuită** · 1 an

Preferinţe

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

Limbi

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

Competenţe

- Rapoarte de Vânzări
- Scalabilitate
- Gestionarea relaţiilor cu clienţii

- Flexibilitate
- Lucrul în Echipă
- Planificare strategică
- Leadership

Permis de conducere

Categoria: A, B

Cu automobil personal

- Realizarea evaluărilor periodice de performanță.
 - Dezvoltarea unui mediu de lucru care să promoveze colaborarea și excelența.
- 3.Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări:
- Stabilirea obiectivelor de vânzări și identificarea modalităților de atingere a acestora.
 - Analiza tendințelor de pe piață și ajustarea strategiilor pentru a rămâne competitiv.
- 4.Optimizarea proceselor:
- Monitorizarea stocurilor, a logisticii și a aprovizionării eficiente.
 - Reducerea pierderilor și creșterea profitabilității.
- 5.Relația cu clienții:
- Asigurarea unui standard înalt al serviciului pentru clienți.
 - Gestionarea reclamațiilor și feedback-ului din partea clienților pentru îmbunătățiri.
- 6.Raportarea și analiza performanțelor:
- Realizarea rapoartelor periodice despre vânzări, costuri și profituri.
 - Analiza indicatorilor de performanță (KPI) pentru a propune soluții de îmbunătățire.
- 7.Colaborarea cu alte departamente:
- Comunicarea cu departamentele de achiziții, marketing și logistică pentru a asigura sincronizarea obiectivelor.
 - Propunerea de idei inovatoare pentru creșterea vânzărilor și îmbunătățirea experienței clienților.
- 8.Respectarea reglementărilor:
- Asigurarea conformității cu reglementările legale și standardele companiei în toate magazinele.
- Competențe: Identificare de noi oportunități, Negocierea Contractelor, Coordonarea echipei de vânzări, Coordonarea activităților operaționale ale departamentului

Coordonator departament CLima · Ecolux · Chișinău

Ianuarie 2020 - Septembrie 2023 · 3 ani 9 luni

- Căutarea de obiecte noi în teren
 - Elaborarea proiectelor și a devizelor de cheltuieli
 - Negocierea Contractelor
 - Pregătirea Proceselor verbale și controlul datoriilor per proiect
 - Organizarea procesului de lucru la șantier cu echipele de montare
 - Consultarea Clienților privind cele mai optime soluții tehnice
 - Consultarea partenerilor cu referire la partea tehnică a ofertelor sau a utilajelor
 - Deservire tehnică a utilajelor în garanție și post-garanție
 - Controlul calității, în procesul de producere (a pieselor de ventilare)
 - Vânzare angro a produselor de climatizare și ventilare
- Comenzile de utilaje, specifice pentru montare și vânzare în magazine directe

Competențe: Managementul Vânzărilor, Negocierea Contractelor, Coordonare departament

Sales Team Leader · Simplex · Chișinău

Iunie 2019 - Ianuarie 2020 · 8 luni

- Coordonarea echipei de vinzari;
- Dezvoltarea talentelor;
- Implementarea strategiei de vânzare și marketing;
- Controlul creditului.

Competențe: Coordonarea echipei de vânzări, Negocierea Contractelor, Rapoarte de Vânzări

Sales Team Leader · COCA-COLA Îmbuteliere
Chișinău · Chișinău

Septembrie 2017 - Iunie 2019 · 1 an 10 luni

- Dezvoltarea talentelor; Implementarea strategiei de vânzare și marketing;
- Controlul creditului la distribuitori;
- Promovarea imaginii companiei zi de zi , prin punerea in aplicare a standardelor de calitate și excelență în conformitate cu politica companiei.

Competențe: Scalabilitate, Rapoarte de Vânzări, Negocierea Contractelor, Coordonarea echipei de vinzari pe zona atribuita

Manager de proiecte · Postmodern SRL · Chișinău

Ianuarie 2017 - August 2017 · 8 luni

- Crearea ofertelor și negocierea contractelor cu clienții corporative.
- Cautare de clienti.
- Urmarirea indeplinirii planului de vinzari.
- Lucru cu datoriile debitoare.

Domeniul dorit

- Management

Studii: Superioare

Cursuri, training-uri

„E-COMERT” în cadrul Programului de Educație Antreprenorială

Absolvit în 2024

Organizator: ODA

Curs Antreprenoriat - Mircea Căpățînă

Absolvit în 2024

Organizator: Life University

Managementul business proceselor

Studiez la moment

Organizator: ODA