



Контактные данные предоставляются за дополнительную плату. Подробности здесь: <https://www.rabota.md/ru/prices/cv>

Коммерческий директор, Менеджер проектов, Руководитель отдела продаж

👤 40 лет
 여성
 Кишинев

ТОП Навыки

- Банковские Услуги · 10 лет
- Управление Эффективностью · 7 лет
- Управление Командой · 7 лет
- Набор Персонала · 12 месяцев
- Бизнес-процессы · 12 месяцев
- Управление Временем и Деятельностью · 12 месяцев

Пожелания

- Свободный график
- Полный день
- Частичная занятость
- По сменному графику
- На территории работодателя
- Удалённо
- Гибрид (Дом/Офис)

Языки

- Румынский · Не знаю
- Русский · Родной

Навыки

- HR Analytics
- HR-консалтинг

Опыт работы

Коммерческий директор · фирма по производству полиэтилена · Кишинев
Январь 2025 - Настоящее время · 11 месяцев

продажи b2b

Навыки: Управление Временем и Деятельностью, Финансовое Учреждение, Управление Задачами, Организация Работы на Объекте, Организация Питания и Приема Гостей, Управление Офисом, Организация и Подготовка Совещаний, Производственная Линия, B2b, Организация продаж

Менеджер проектов · SRL Dismarket · Кишинев
Январь 2024 - Декабрь 2024 · 11 месяцев

Создание внутренних регламентов компании, бизнес - процессов, тех. карт для распределения обязанностей, ответственности и сроков исполнения, описание структуры взаимодействия между отделами, сотрудниками с целью повышения финансовых показателей компании. Формирование корпоративных правил и кодекса.

Организация полного цикла подбора персонала: размещение вакансий, поиск и отбор кандидатов, проведение первичных и совместных с директором интервью. Разработка должностных инструкций и определение функциональных обязанностей сотрудников, организация их обучения и адаптации.

Управление закупками товаров для офиса и склада, координация прохождения сотрудниками аттестации и медицинских осмотров.

Контроль работы логистического отдела и отдела продаж: анализ загрузки и эффективности работы сотрудников,

- Производственная Линия
- Навыки Ведения Переговоров
- Переговоры по Контрактам
- Управление Продажами
- Процессы Продаж
- Анализ Данных
- Продвижение Продаж
- Планирование
- Работа в Команде

выявление избыточных и недостаточных функций в процессе работы.

Разработка и внедрение электронного учёта сертификатов качества для клиентов, обеспечение прозрачности и доступности информации

Работа с номенклатурой и карточками товаров для платформы B2B, оптимизация процессов передачи информации и обновления данных на сайте.

Навыки: Набор Персонала, Бизнес-процессы

Зам.директора торгового центра · ТРЦ "Остров"

· Украина, Одесса

Январь 2016 - Январь 2023 · 7 лет 1 месяц

Руководство Торгово-развлекательным центром (штат более 50 человек,): GLA ТРЦ 90-95%, ежегодный рост прибыли на 10-15%, дебиторская задолженность не более 5%, привлечение якорных арендаторов площадью до 2500 кв.м.(личное привлечение магазина «Сильпо» без привлечения агентств), ноябрь 2021г. успешно открыт второй корпус ТРЦ общей площадью 23300 кв.м.

Постановка стратегических целей, нахождение путей и ресурсов для их достижения;

Бюджетирование, оптимизация расходов, бизнес планирование, анализ и предупреждение рисков;

Работа с арендаторами: поиск сетевых арендаторов и заполнение площадей от 1000 кв.м.;

Выявление потребностей арендаторов, выстраивание долгосрочных отношений, создание комфортных условий для работы; разработка программ лояльности для арендаторов;

Урегулирование жалоб, конфликтных ситуаций;

Управление арендой: инвентаризация, эффективное использование арендных площадей, индексации арендных ставок;

Контроль работы инженерной службы и исполнения договорных обязательств на объекте с подрядчиками;

Контроль дебиторской задолженности, финансовых показателей, сроков оплаты по договорам, поступления денег; пролонгация договоров;

Разработка регламентов, отчётности, должностных инструкций, тех. карт логистики ТРЦ;

Взаимодействие с гос.органами (управление рекламы, управление торговли и др.), оформление разрешительных документов на вывески, рекламные мероприятия, парковки, и др.

Маркетинговые исследования: сегментация рынка, определение аудитории и потребностей потребителей, анализ конкурентов;

Продажа рекламных и промо-мест в комплексе арендаторам и внешним клиентам;

Разработка рекламных кампаний: взаимодействие с агентствами, организация ярмарок, выставок, детских и других мероприятий, организация сезонного декора, контроль соц. страниц .

Навыки: Управление Эффективностью, Управление Командой

**Начальник отделения банка · ПАО «Финбанк» ·
Украина, Одесса**

Январь 2006 - Январь 2016 · 10 лет 1 месяц

Организация работы отделения, контроль выполнения плановых показателей и качества обслуживания.

Привлечение юридических, физических лиц на обслуживание, заключение зарплатно-карточных проектов.

Личное привлечение VIP клиентов на чек от 100 000 USD.

Организация работы депозитария.

Подготовка сводной отчетности по вопросам продаж банковских продуктов для передачи руководству Головного офиса.

Подбор и обучение персонала.

Навыки: Банковские Услуги

Желаемая отрасль

- Топ-менеджмент

Образование: Высшее

Одесский государственный университет

Год окончания: 2006

Факультет: международная экономика

Специальность: управление персоналом и экономика труда

Курсы, тренинги

Курс "Директор" (мотивация персонала, управление проектами), г. Кишинев.

Год окончания 2024

Организатор: SCHOOL OF BUSINESS COMMUNICATION

Управление временем. Лидерская программа «Агентство развития».

Год окончания 2022

Организатор: Марк Садовский «Границы Богатства».

Активные продажи. Профессиональные навыки тренера. Проведение переговоров.

Год окончания 2009

Организатор: Банк