



👤 30 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău

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

Manager

Despre mine

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

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

Dețin cunoștințe avansate de operare PC și o bună înțelegere a proceselor comerciale și administrative.

Experiența profesională

Manager Șef Rețele · Diolsem SRL · Chișinău

Iulie 2025 - Octombrie 2025 · 4 luni

- Coordonarea echipei de vânzări din cadrul magazinelor, inclusiv monitorizarea performanței angajaților;
- Evidența și gestionarea graficelor de lucru ale magazinelor;
- Tabelarea lunară a lucrătorilor și gestionarea prezenței acestora;
- Selectarea și recrutarea candidaților pentru funcția de vânzător;
- Gestionarea documentelor necesare activității magazinelor, inclusiv certificate pentru produse și reînnoirea contractelor;
- Coordonarea procesului de reamenajare a spațiului comercial și a vitrinelor pentru o prezentare optimă a produselor;
- Identificarea necesităților și problemelor din cadrul magazinelor și implementarea soluțiilor eficiente;
- Evidența și suplinirea stocului de marfă pentru asigurarea disponibilității produselor;
- Monitorizarea și evidența modificărilor de preț aplicate în magazine;
- Organizarea și coordonarea inventarierilor periodice în toate magazinele din rețea;
- Implementarea și modificarea proceselor noi în scopul eficientizării activităților operaționale și comerciale;
- Crearea rapoartelor în sistemului Power BI pentru monitorizarea performanței vânzărilor, analizelor și raportărilor strategice.

Competențe: Managementul proceselor operaționale, Cunoștințe tehnice și digitale, Responsabilitate și disciplină, Gândire

TOP Competențe

- **Responsabilitate și disciplină** · 6 ani
- **Gândire analitică** · 6 ani
- **Orientare spre rezultate** · 6 ani
- **Planificare și organizare** · 6 ani
- **Lucru în echipă** · 5 ani
- **Lucrul în Echipă** · 4 ani

Preferințe

- Full-time
- În locația angajatorului

Limbi

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

Competențe

- Analiză și optimizare procese interne
- Coordonare interdepartamentală
- Abilități avansate a calculatorului și a aplicațiilor
- Gândire strategică și orientare spre îmbunătățire continuă

- Leadership

Permis de conducere

Categoria: B

Cu automobil personal

analitică, Control operațional, Lucru în echipă, Orientare spre 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, 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;
- Crearea rapoartelor în sistemul Power BI pentru monitorizarea performanței vânzărilor, analizelor și raportărilor strategice.
- 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;
- Deschiderea a 5 showroom-uri noi.

Competențe: Cunoștințe tehnice și digitale, Responsabilitate și disciplină, Gândire analitică, 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

- Gestionarea și dezvoltarea portofoliului de clienți;
- Prezentarea și promovarea produselor companiei;
- Pregătirea și prezentarea ofertelor comerciale, negocierea clauzelor contractuale;
- Urmărirea respectării condițiilor contractuale și a termenelor de plată;
- Colectarea datoriilor;
- Monitorizarea și raportarea performanței vânzărilor.

Competențe: Planificare și organizare, Orientare spre rezultate, Gândire analitică, Responsabilitate și disciplină, Lucrul în Echipă

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;
- Pregatirea personalului privind prepararea produsului și îngrijirea utilajului;
- Menținerea relațiilor profesionale cu un număr mare de clienți.

Competențe: Gândire analitică, Responsabilitate și disciplină, Planificare și organizare, Orientare spre rezultate, Lucru în echipă

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

Noiembrie 2016 - Martie 2018 · 1 an 4 luni

- Vizite programate la clienți pentru investigarea aspectelor tehnice, evaluarea stării echipamentului și înlăturarea defecțiunilor constatate;
- Asigurarea asistența tehnică telefonică;
- Reparația aparatelor de cafea automatizate și profesionale.

Competențe: Lucrul în Echipă

Inginer în telecomunicații · S.C. CLICK-COM S.R.L. · Drochia

Noiembrie 2011 - August 2013 · 1 an 10 luni

- Efectua lucrărilor tehnice legate de instalarea serviciilor de telecomunicații;
- Trasarea cablurilor: UTP, FTP, FTTH;
- Servicii de reparație și lucrări de restaurare pe liniile principale;
- Înlătura deranjamentele tehnice.

Competențe: Lucrul în Echipă

Domeniile dorite

- Top Management
- Vânzări / Retail
- Management

Studii: Medii de specialitate

Cursuri, training-uri

PSS Sales School (Vânzări active)

Absolvit în 2025

Organizator: Sergiu Plechkov

Marketing & Sales

Absolvit în 2024

Organizator: MIB

Vânzări

Absolvit în 2024

Organizator: OLOS

Thomas International

Absolvit în 2019

Organizator: Sorina Bradea

BusinessDrive

Absolvit în 2019

Organizator: Dragoș Popescu

Professional Speaker

Absolvit în 2018

Organizator: Ilie Dercaci