



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

B2B Sales Manager

Despre mine

Cu обширным опытом работы в области продаж и управления являюсь выносливым профессионалом, способным успешно справляться с вызовами и изменениями в отрасли. Моя способность быстро адаптироваться к новым ситуациям и предлагать эффективные решения в сложных моментах помогла мне достичь успеха в предыдущих проектах.

Я продемонстрировал сильные навыки работы в команде во время совместной работы с коллегами и клиентами, способствуя достижению общих целей и созданию позитивной и продуктивной рабочей обстановки. Мои отличные коммуникативные навыки и ориентация на клиента способствовали развитию доверительных отношений с клиентами и увеличению объемов продаж в различных розничных сегментах.

Кроме того, меня отличает инициативность и способность стратегического мышления, что помогает мне выявлять возможности роста и разрабатывать эффективные стратегии для достижения поставленных целей. Я мотивирован стремлением совершенствовать свои навыки и вносить вклад в успех организации, всегда открыт для новых вызовов и постоянного обучения.

Cu organizat și rezultativ orientat, combinat cu creativitatea mea în căutarea soluțiilor inovative, sunt gata să aduc o valoare și un impact pozitiv într-o echipă dinamică și stimulatoare de lucru.

În timpul liber, acord o atenție mare familiei mele, apreciazând momentele noastre comune și călătoriile împreună. Călătoriile joacă un rol important în viața mea - pentru mine nu este doar o odihnă, ci și o oportunitate să învăț ceva nou, să mă imersi în alte culturi și să mă extind orizonturile.

De asemenea, mă pasionează montajul de fotografii și videoclipuri, deoarece acest lucru mă ajută să păstrez momentele importante și să le împărtășesc cu cei dragi. Campingul în natură este pentru mine o modalitate excelentă de a scăpa de agitația orașului și de a mă bucura de aer curat și de frumusețea naturii.

Arta muzicală ocupă de asemenea un loc important în viața mea - sunt fascinat de DJ-ing și mă bucur să creez o atmosferă la evenimente. De asemenea, îmi place să citesc cărți și să merg în excursii pedestre și să mă plimb cu bicicleta.

În concluzie, aceste hobby-uri mă ajută să mențin echilibrul în viață, să mă bucur de diversitate și de aventuri, și să mă dezvolt ca persoană.

- Customer Service

- 👤 37 ani
- ♂ Masculin
- 📍 Chișinău
- 💰 30 000 MDL

Preferințe

- Full-time
- Remote

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Comunicare
- **Franceză** · Comunicare

Permis de conducere

Categoria: B
Cu automobil personal

- Microsoft Office
- 1C ERP
- Microsoft Excel
- Photoshop
- DaVinceResolve

Experiența profesională

Заместитель генерального директора · Vasconi · Chișinău

August 2021 - Septembrie 2024 · 3 ani 2 luni

- Руководство процессом стратегического планирования компании и контроль за внедрением новых стратегий
- Установление и управление отношениями с ключевыми заинтересованными сторонами, такими как члены совета директоров, акционеры, инвесторы, регулирующие органы, отраслевые партнеры и конкуренты
- Надзор за повседневной деятельностью организации, включая принятие решений о найме ключевого персонала, такого как руководители отделов или менеджеры
- Проверка бюджетов и финансовых отчетов для обеспечения соответствия организации государственным нормативным актам
- Надзор за юридическими вопросами, связанными с деятельностью компании, включая переговоры по контрактам, трудовые споры и иски о нарушении прав интеллектуальной собственности
- Мониторинг тенденций в отрасли и представление результатов высшему руководству
- Обеспечение соблюдения политики компании всеми сотрудниками
- Рассмотрение отчетов руководителей отделов о работе их отделов
- Разработка и внедрение новых политик, процедур и систем для повышения эффективности и производительности

Менеджер по Закупкам и розничным продажам · Multisport, PowerTeam SRL · Chișinău

Iulie 2020 - August 2021 · 1 an 2 luni

Приобретение и управление запасами: Идентификация и приобретение подходящих товаров для магазина с учетом потребностей клиентов и тенденций рынка. Управление имеющимися запасами для обеспечения наличия товаров и предотвращения избытков или нехватки.

Переговоры с поставщиками: Установление отношений с поставщиками и проведение переговоров по выгодным условиям закупки, включая конкурентоспособные цены, условия оплаты и политику возврата.

Планирование ассортимента: Анализ потребностей клиентов и тенденций рынка для разработки подходящего ассортимента товаров. Выбор правильного диапазона

размеров, цветов и стилей для удовлетворения потребностей клиентов.

Продвижение и маркетинг: Разработка и реализация стратегий продвижения и маркетинга для привлечения новых клиентов и увеличения продаж. Это может включать организацию мероприятий по продвижению, рекламные кампании и управление онлайн-присутствием магазина.

Управление персоналом: Надзор и координация деятельности команды продаж в магазине. Обеспечение подготовки и мотивации сотрудников для предоставления качественного обслуживания клиентов и достижения целей продаж.

Финансовый анализ: Мониторинг результатов продаж и других финансовых показателей для выявления возможностей роста и принятия обоснованных решений по управлению бизнесом.

Обеспечение обслуживания клиентов: Ответ на вопросы и жалобы клиентов и обеспечение положительного опыта покупки.

Исследование рынка: Мониторинг конкуренции и тенденций рынка для поддержания конкурентоспособности и адаптации бизнес-стратегий соответственно.

Региональный менеджер/ Brand Manager · X-STYLE Outdoor Center, Tricolux · Chişinău

Noiembrie 2013 - Iulie 2020 · 6 ani 8 luni

Приобретение и управление запасами: Идентификация и приобретение подходящих товаров для магазина с учетом потребностей клиентов и тенденций рынка. Управление имеющимися запасами для обеспечения наличия товаров и предотвращения избытков или нехватки.

Переговоры с поставщиками: Установление отношений с поставщиками и проведение переговоров по выгодным условиям закупки, включая конкурентоспособные цены, условия оплаты и политику возврата.

Планирование ассортимента: Анализ потребностей клиентов и тенденций рынка для разработки подходящего ассортимента товаров. Выбор правильного диапазона размеров, цветов и стилей для удовлетворения потребностей клиентов.

Продвижение и маркетинг: Разработка и реализация стратегий продвижения и маркетинга для привлечения новых клиентов и увеличения продаж. Это может включать организацию мероприятий по продвижению, рекламные кампании и управление онлайн-присутствием магазина.

Управление персоналом: Надзор и координация деятельности команды продаж в магазине. Обеспечение подготовки и мотивации сотрудников для предоставления качественного обслуживания клиентов и достижения целей продаж.

Финансовый анализ: Мониторинг результатов продаж и других финансовых показателей для выявления возможностей роста и принятия обоснованных решений по управлению бизнесом.

Обеспечение обслуживания клиентов: Ответ на вопросы и

жалобы клиентов и обеспечение положительного опыта покупки.

Исследование рынка: Мониторинг конкуренции и тенденций рынка для поддержания конкурентоспособности и адаптации бизнес-стратегий соответственно.

Менеджер по продажам · Adidas SamberLux SRL, · Chişinău

Noiembrie 2012 - Octombrie 2013 · 11 luni

Приобретение и управление запасами: Идентификация и приобретение подходящих товаров для магазина с учетом потребностей клиентов и тенденций рынка. Управление имеющимися запасами для обеспечения наличия товаров и предотвращения избытков или нехватки.

Переговоры с поставщиками: Установление отношений с поставщиками и проведение переговоров по выгодным условиям закупки, включая конкурентоспособные цены, условия оплаты и политику возврата.

Планирование ассортимента: Анализ потребностей клиентов и тенденций рынка для разработки подходящего ассортимента товаров. Выбор правильного диапазона размеров, цветов и стилей для удовлетворения потребностей клиентов.

Продвижение и маркетинг: Разработка и реализация стратегий продвижения и маркетинга для привлечения новых клиентов и увеличения продаж. Это может включать организацию мероприятий по продвижению, рекламные кампании и управление онлайн-присутствием магазина.

Управление персоналом: Надзор и координация деятельности команды продаж в магазине. Обеспечение подготовки и мотивации сотрудников для предоставления качественного обслуживания клиентов и достижения целей продаж.

Финансовый анализ: Мониторинг результатов продаж и других финансовых показателей для выявления возможностей роста и принятия обоснованных решений по управлению бизнесом.

Обеспечение обслуживания клиентов: Ответ на вопросы и жалобы клиентов и обеспечение положительного опыта покупки.

Исследование рынка: Мониторинг конкуренции и тенденций рынка для поддержания конкурентоспособности и адаптации бизнес-стратегий соответственно.

Guest Relation Executive · Chervo Club Sirena, · Turcia

Aprilie 2010 - Octombrie 2010 · 6 luni

Прием гостей: Приветствие гостей по прибытии, направление их на регистрацию и предоставление информации о возможностях и услугах отеля.

Регистрация и выезд: Оформление процесса регистрации и выезда гостей, обеспечение его эффективности и

соответствия политике отеля.

Персонализированная помощь: Предоставление персонализированной помощи для конкретных потребностей гостей, таких как организация экскурсий, резервирование ресторанов и другие специальные запросы.

Разрешение проблем: Управление жалобами и проблемами гостей, обеспечение их оперативного и профессионального разрешения для обеспечения удовлетворенности клиентов.

Поддержание отношений с клиентами: Поддержание эффективного общения с гостями во время их пребывания для обеспечения выполнения их потребностей и требований.

Обратная связь и оценка: Сбор обратной связи от гостей и оценка их опыта для выявления возможных улучшений в работе отеля.

Координация мероприятий и активностей: Организация мероприятий и специальных активностей для гостей, таких как вечеринки или экскурсии, для создания запоминающегося опыта.

Сотрудничество с другими отделами: Сотрудничество с другими отделами отеля, такими как ресепшн, консьерж и отдел гостеприимства, для обеспечения интегрированного и последовательного обслуживания.

Менеджер по продажам · Adidas SamberLux SRL, · Chişinău

Iulie 2007 - Martie 2010 · 2 ani 8 luni

Приобретение и управление запасами: Идентификация и приобретение подходящих товаров для магазина с учетом потребностей клиентов и тенденций рынка. Управление имеющимися запасами для обеспечения наличия товаров и предотвращения избытков или нехватки.

Переговоры с поставщиками: Установление отношений с поставщиками и проведение переговоров по выгодным условиям закупки, включая конкурентоспособные цены, условия оплаты и политику возврата.

Планирование ассортимента: Анализ потребностей клиентов и тенденций рынка для разработки подходящего ассортимента товаров. Выбор правильного диапазона размеров, цветов и стилей для удовлетворения потребностей клиентов.

Продвижение и маркетинг: Разработка и реализация стратегий продвижения и маркетинга для привлечения новых клиентов и увеличения продаж. Это может включать организацию мероприятий по продвижению, рекламные кампании и управление онлайн-присутствием магазина.

Управление персоналом: Надзор и координация деятельности команды продаж в магазине. Обеспечение подготовки и мотивации сотрудников для предоставления качественного обслуживания клиентов и достижения целей продаж.

Финансовый анализ: Мониторинг результатов продаж и других финансовых показателей для выявления возможностей роста и принятия обоснованных решений по управлению бизнесом.

Обеспечение обслуживания клиентов: Ответ на вопросы и жалобы клиентов и обеспечение положительного опыта покупки.

Исследование рынка: Мониторинг конкуренции и тенденций рынка для поддержания конкурентоспособности и адаптации бизнес-стратегий соответственно.

Domeniul dorit

- Top Management

Studii: Superioare incomplete

МОЛДАВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ

Absolvit în: 2010

Facultatea: Бизнес и управление

Specialitatea: Бизнес и управление

Коммерческий Колледж

Absolvit în: 2007

Facultatea: Торговля

Specialitatea: Торговля

Cursuri, training-uri

Тренинг: Стал руководителем! Что делать?

Absolvit în 2018

Organizator: SBC

РОФЕССИОНАЛЬНАЯ РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Absolvit în 2018

Organizator: Evenda / Евгений Котов

21 de Secrete ale Vânzătorilor

Absolvit în 2018

Organizator: Evenda / Lorand Soares Szasz