



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

- 👤 54 года
- ♂ Мужской
- 📍 Комрат

## Пожелания

- Полный день

## Языки

- **Румынский** · Не знаю
- **Русский** · Свободно владею

## Водительское удостоверение

Категория: B, C  
С личным авто

# Менеджер

## Обо мне

Исполнительность, грамотная речь, коммуникабельность, активная жизненная позиция, креативное мышление, целеустремлённость к результату, мобильность, сообразительность и самостоятельность принятия решений в сложных ситуациях, быстрая обучаемость, стремление к личностному и профессиональному росту.

Лидерство и влияние Умение убеждать и вести переговоры Внимание к деталям!

Умение убеждать. Аналитические способности, нацеленность на результат, способность к самостоятельному принятию решений.

Способность принимать нестандартные управленческие решения, управление продажами (выполнение планов, управление отделом, мотивация) умение делегировать полномочия. умение контролировать, умение планировать и прогнозировать, умение убеждать.

## Опыт работы

**Коммерческий директор** · Sanin Trade · Кишинев  
*Май 2018 - Декабрь 2023 · 5 лет 8 месяцев*

Контроль за экономическим развитием отрасли и бизнес-план организации работы предприятия.

Контроль за увеличением сбыта продукции, материально-техническим обеспечением организации, финансовыми и экономическими показателями.

Ответственность за работу коммерческого отдела. Встречи и переговоры с VIP клиентами. Составление плана развития компании. Анализ рынка, мониторинг конкурентов, регулярное общение с клиентами и поставщиками.

**Менеджер по развитию** · Немецкая машиностроительная компания CLAAS GmbH.  
Департамент продаж · Кишинев  
*Апрель 2015 - Май 2018 · 3 года 1 месяц*

- Ведение переговоров на разных уровнях, заключение договоров.

- Звонки, встречи с первыми лицами компаний.

- Мониторинг рынка конкурентов.
- Осуществлять и обеспечивать разработку направлений развития бизнеса работодателя.
- Планирование, и целесообразное управление временем!
- Умение слушать и давать компетентные советы. Находить подход к каждому клиенту, способность быстро и легко воспринимать крупные объемы нужной информации. Опыт творческого подхода к продажам. Хорошие аналитические способности, тактичность. Мотивация и эффективные способы достижения результата за короткий срок!
- Проверка соблюдения стандартов и качества работы отделений компании.
- Контроль исполнения поставленных задач и целей перед филиалами.
- Изучение и реализация плана развития компании и выход на новый уровень рынка.
- Контроль за дебиторской задолженностью и работа с контрагентами. Контроль за показателями офисов и торговых точек.
- Проведение мероприятий, направленных на обучение сотрудников различного уровня.
- Выстраивание новых каналов продаж.
- Проведение переговоров и заключение контрактов с контрагентами.
- Анализ и улучшение количества продаж в регионе.

**Начальник транспортного отдела и отдела экспорта продукции** · ООО «Доксанком», г. Комрат · Комрат

*Январь 2003 - Февраль 2015 · 12 лет 2 месяца*

ООО «Доксанком», г. Комрат

Выращивание и заготовка зерновых.

Должность: начальник транспортного отдела и отдела экспорта продукции

**Менеджер по продажам и экспорту, Директор элеватора** · КОРПОРАЦИЯ "TRIADA" г. Кишинёв. Научно-производственное предприятие "VITOL" · Кишинев

*Январь 1997 - Январь 2003 · 6 лет 1 месяц*

Выращивание и заготовка зерновых. Экспорт зерновых.

Торговля. Пестициды, гербициды, минеральные удобрения.

**Желаемая отрасль**

- Менеджмент

**Образование: Высшее**

**Кишинёвский Государственный университет**

*Год окончания: 1997*

Факультет: Юридический

Специальность: Право

**Молдавский Кооперативный техникум**

*Год окончания: 1991*

Факультет: Торговый

Специальность: Организация и управление кооперативной торговлей