



👤 48 ani
 ♂ Masculin
 📍 Chişinău
 💰 17 500 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Mediu
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Comunicare
- **Ucraineană** · Mediu

Permis de conducere

Categoria: B

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

Администратор, управление продажами, маркетинг, экспорт/импорт

Despre mine

Данная информация будет полезна тем, кто ознакомился с моей анкетой. На данный момент времени считаю нецелесообразным продолжать попытки развития собственного

бизнеса в Молдове. Периодически возникают идеи и предложения, которые отнимают достаточно много времени, но приносят мизерный результат (в том числе и ввиду недостатка оборотных средств). Периодически сотрудничал с некоторыми экономическими агентами, которые обращались ко мне за помощью в решении определенных вопросов (экспорт, реклама, раскрутка, поиск клиентов и так далее).

Деятельность фрилансера кормит, но уже не приносит морального удовлетворения. Есть желание продать свои навыки и умения владельцам состоявшегося или активно развивающегося бизнеса, нуждающихся в опытных кадрах с подобными навыками и способных предложить достойный уровень дохода и перспективу развития, которую мы обеспечим совместно.

Experiența profesională

Учредитель, директор, экспортный менеджер и многое другое · Собственное общество с ограниченной ответственностью, импорт, оптовые продажи

Decembrie 2015 - Prezent · 9 ani

В декабре 2015-го года вступил, как учредитель и директор своей фирмы, в переговоры с немецкой компанией-производителем эксклюзивной детской продукции премиум-класса, разработанной для детских садов, реабилитационных и развивающих центров, начальных школ и т. д. В феврале 2015-го посетил Германию и по результатам встречи

подписал эксклюзивный договор о сотрудничестве, став официальным представителем компании в Молдове. По приезду в Молдову провел некоторую подготовительную работу, заручился поддержкой определенных персон в Государственных органах, чья деятельность связана с детскими учреждениями, после чего завез первую партию товара. Основную деятельность осуществлял сам (кроме ведения бухгалтерии): работа с Департаментом Образования, презентации в садах и в главном офисе Муниципального управления образования, перевод инструкций, написание рекламного материала (Facebook и прочее), сайт, аренда и содержание офиса, получение гигиенического сертификата, растаможка/отгрузка, работа с транспортниками, видеоматериалы/озвучка, работа с телевидением и многое другое. Не удалось внедрить продукцию в детские сады и развивающие центры на массовой основе. Единичные продажи осуществлялись через торговые сети и Интернет. Сказывается отсутствие оборотных средств. Детали - в моем резюме, которое будет выслано по почте потенциальному работодателю.

Фрилансер (контент-менеджер, руководитель проектов) · Удаленная работа

Februarie 2009 - Prezent · 15 ani 10 luni

Фрилансер, удаленная работа в сети. Деятельность осуществляется в параллель с другой активностью, связанной с попытками развития собственного малого бизнеса (читать ниже). Осуществлял переводы с английского на русский и с русского на английский, писал статьи на самые различные темы (включая изначально незнакомые тематики, требующие детального изучения и вникания в тему – медицина, юриспуденция, аудит, образование) для разнообразных русскоязычных и англоязычных ресурсов Интернета. Курировал в качестве контент-менеджера и менеджера проектов разработку сайтов «с нуля» и их последующую раскрутку в сети. Огромный опыт в написании сложнейших статей, включая рекламные. Высочайший уровень грамотности, большой опыт ведения длительной переписки на высоком уровне. Детали - в моем резюме, которое будет выслано по почте потенциальному работодателю.

Учредитель, директор, экспортный менеджер и многое другое · Собственное общество с ограниченной ответственностью, импорт, оптовые продажи

Iunie 2011 - Octombrie 2015 · 4 ani 4 luni

Учредитель и директор собственной фирмы (ООО). Основной вид деятельности – импорт и оптовая торговля. Работал строго под заказ, поставка товаров осуществлялась со склада продавца на склад покупателя. Весь спектр деятельности по фирме (кроме ведения бухгалтерии и сдачи бухгалтерской отчетности) осуществлял самостоятельно. Сюда входят не только переговорные процессы и заключение договоров с поставщиками (главным образом, иностранными), но и ведение текущей документации, работа с транспортниками, таможней, юристами и представителями государственных органов (включая Регистрационную палату, Налоговую службу Молдовы и пр.). В июне 2013 года получил сертификат плательщика НДС. С тех пор регулярно принимал участие в тендерах на поставку различного рода товаров в одну из государственных компаний Молдовы. Среди товаров, которые поставлялись мною из-за рубежа в адрес данной компании, было определенное оборудование, комплектующие и прочее. С начала 2015-го года поставки в адрес данного предприятия сошли на нет, главным образом из-за невозможности конкурировать с другими поставщиками ввиду непрозрачности тендерной системы. Детали - в моем резюме, которое будет выслано по почте потенциальному работодателю.

Менеджер отдела продаж · Винодельческая компания

Mai 2009 - Aprilie 2010 · 12 luni

Менеджер отдела продаж в винодельческой компании. Основная

деятельность: поиски новых экспортных рынков сбыта, расширение ареала продаж на местном рынке, активное участие в создании новых линеек продукции, создание «с нуля» и информационное наполнение сайта компании, анализ продаж, составление и выполнение перспективных планов развития продаж. По результатам девятимесячной деятельности основным учредителем компании мне была предложена должность коммерческого директора предприятия. Однако низкий уровень мотивации вынудил меня отказаться от данного предложения в пользу создания собственного бизнеса. Детали - в моем резюме, которое будет выслано по почте потенциальному работодателю.

Менеджер отдела продаж и маркетинга · Предприятие по производству и реализации алкогольной продукции

Noiembrie 2004 - Martie 2009 · 4 ani 4 luni

Менеджер отдела продаж предприятия по производству и реализации алкогольной продукции. По сути, осуществлял весь спектр деятельности, характерный для отдела продаж и маркетинга любого производства. Участие в концепции развития продаж предприятия, изучение экспортного рынка, создание и развитие новых линеек продукции, упорядочивание номенклатуры продукции, полное маркетинговое обслуживание торговых линеек, организация и участие в местных и зарубежных выставках; работа и заключение контрактов с импортерами, зарубежными покупателями, поставщиками различного сырья и прочее; создание «с нуля» и информационное наполнение сайта компании; создание рекламных роликов, написание сценариев к ним, работа с рекламными изданиями. Есть публикации в соответствующих данной теме изданиях России и Молдовы. В 2008 году на предприятии начался глубокий кризис, вызванный блокированием экспортных поставок со стороны России и нецелевым использованием средств, которые не направлялись на закупку сырья и комплектующих для производства, блокируя своевременные отгрузки. На фоне данного кризиса образовались огромные задолженности перед сотрудниками по заработной плате. Учитывая длительное бездействие со стороны учредителей в решении этих проблем, а также вполне логичные серьезные последствия, был вынужден уволиться с предприятия. Детали - в моем резюме, которое будет выслано по почте потенциальному работодателю.

Менеджер отдела продаж · Коммерческая компания, продукты питания

Februarie 2002 - August 2003 · 1 an 7 luni

Менеджер отдела продаж молдавской коммерческой фирмы, занимавшейся оптовой и розничной торговлей определенных продуктов питания. Фирма была основана одним из соучредителей производственно-коммерческого предприятия, занимавшегося не только реализацией, но и производством этих продуктов питания. По сути, деятельность на рынке Молдовы осуществлялась параллельно с официальным отделом продаж предприятия. В мои обязанности входила работа с агентами, экспедиторами, кладовщиками и торговыми точками города (учет продаж, долгов, раздача оборудования под реализацию товара, складской учет, инвентаризации (выявление недостачей) и прочее) в жестких условиях конкуренции с отделом продаж официального производителя. В 2003 году доля учредителя нашей фирмы на предприятии была выкуплена основным держателем акций предприятия; наш отдел продаж перестал

существовать, персонал был сокращен. Детали - в моем резюме, которое будет выслано по почте потенциальному работодателю.

Studii: Superioare

Институт Непрерывного Образования

Absolvit în: 2010

Facultatea: Английский язык, переводчик

Specialitatea: Письменные переводы

"Технический Университет Молдовы"

Absolvit în: 2001

Facultatea: Электротехника и энергетика

Specialitatea: «Электроэнергетика», специализация «Электроснабжение промышленных предприятий».