



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

Менеджер

Обо мне

- позитивный;
- коммуникабельный.
- формирование команды;
- наработка АКБ;
- ведение переговоров с поставщиками;
- импорт продукции на территорию РМ;
- проведение переговоров в Торговых Сетях.

Опыт работы

Руководитель отдела продаж, менеджер по закупу. · Торговая Компания КУПЕЦ · Приднестровский регион (Тирасполь, Бендеры, Слободзейский район, Григориопольский и Дубоссарский районы)

Июнь 2022 - Ноябрь 2024 · 2 года 6 месяцев

1. Анализ рынка.
2. Импорт продукции на территорию Приднестровского региона.
3. Ведение переговоров с ключевыми клиентами и Традиционной розницей по поводу поставок продукции и дополнительной выкладке на территории Торговых площадок и основной выкладке.
4. Ротация продукции на полках.
5. Формирование заказов поставщикам.
6. Контроль работы команды Торговых Представителей.
7. Анализ фотоотчетов и контроль мерчендайзинга в Торговых Точках.
8. Выставление планов продаж и контроль за их выполнением.
9. Контроль Дебиторской задолженности.
10. Подбор новых контрактов для дистрибьюции на территории Приднестровского региона.

Навыки: Подбор контрактов для дистрибьюции, Расширение Активной Клиентской Базы, Ведение переговоров с поставщиками по поводу ассортимента, цены, маркетинга, проведения акций и документооборота.

- 👤 42 года
- ♂ Мужской
- 📍 Кишинев

ТОП Навыки

- **Подбор контрактов для дистрибьюции на территории Республики Молдова** · 4 года
- **Наработка Активной Клиентской Базы** · 4 года
- **Наработка Активной Клиентской Базы.** · 3 года
- **Подбор контрактов для дистрибьюции** · 2 года
- **Расширение Активной Клиентской Базы** · 2 года
- **Ведение переговоров с поставщиками по поводу ассортимента, цены, маркетинга, проведения акций и документооборота.** · 2 года

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя
- Удалённо

Языки

- **Румынский** · Средний
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Средний

Руководитель отдела закупа, менеджер по развитию территории · Smile Star Trade SRL · Кишинев

Март 2020 - Февраль 2022 · 2 года

1. Подбор контрактов для дистрибьюции.
2. Ведение переговоров с поставщиками (Mada Sweet, Johnee Bee; Toy Vox, Конфитой, Сладкая сказка, Детки-Конфетки, Бастион).
3. Осуществление импорта на территорию РМ.
4. Ведение переговоров с Торговыми Сетями по поводу поставок и дополнительной выкладке на территории торговых площадок.
5. Контроль Дебиторской задолженности.
6. Формирование предложения для Торговых Сетей.
7. Заполнение спецификаций.
8. Ротация продукта.

Навыки: Нарботка Активной Клиентской Базы.,
Формирование заказа поставщикам

Руководитель отдела продаж · Beseaga ERVA SRL · Кишинев

Декабрь 2018 - Май 2020 · 1 год 6 месяцев

1. Анализ рынка.
2. Формирование предложения по каналам сбыта.
3. Проведение переговоров с торговыми сетями по поводу поставок продукции, дополнительной выкладке и основной выкладке на территории Торговых площадок.
4. Подбор ассортимента и заполнение спецификаций для Торговых Сетей.
5. Организация работы структурного подразделения.
6. Подбор контрактов для дистрибьюции на территории Республики Молдова.
7. Ведение переговоров с поставщиком (Вкусномама) по поводу плана закупа/продаж, маркетинга для Торговых Сетей и проведения акций для Традиционной розницы, мотивация команды Торговых Представителей, выставления KPI показателей.
8. Формирование команды Торговых Представителей.
9. Контроль за выполнением поставленных на период планов.
10. Анализ фотоотчетов команды Торговых Представителей.
11. Контроль Дебиторской задолженности.

Навыки: Нарботка Активной Клиентской Базы.,
Формирование заказов поставщикам.

Руководитель · Multifruct SRL · Кишинев

Ноябрь 2014 - Декабрь 2018 · 4 года 1 месяц

1. Анализ рынка.

2. Ведение переговоров с поставщиками (Конфитрейд, Сладкая сказка, Холодок, Мир Детства, Детки-Конфетки и другие) по поводу поставок продукции на территорию Республики Молдова, обсуждение планов закупа/продаж дистрибьютором, обсуждение маркетинга для Торговых Сетей и Традиционной розницы, мотивация команды Торговых Представителей.

3. Импорт продукции на территорию Республики Молдова.

4. Формирование команды Торговых Представителей.

5. Выставление планов.

6. Контроль за выполнением планов командой.

7. Ведение переговоров с Торговыми сетями по поводу поставок продукции и дополнительной выкладке на территории Торговых площадок, а так же выкладке на основной полке, проведение акций.

8. Формирование предложения для Торговых Сетей, заполнение спецификаций.

9. Контроль Дебиторской задолженности.

Навыки: Нарботка Активной Клиентской Базы, Подбор контрактов для дистрибьюции на территории Республики Молдова

Желаемые отрасли

- Закупки и снабжение
- Менеджмент
- Продажи / Розничная торговля

Образование: Неполное высшее

Независимый Международный Университет Республики Молдова

Год окончания: 2003

Факультет: Экономический

Специальность: Международные Экономические Отношения

Курсы, тренинги

Навыки продаж.

Год окончания 2020

Организатор: Милагра

Эффективное полевое обучение.

Год окончания 2020

Организатор: Милагра

Продающая идея и предложение.

Год окончания 2020

Организатор: Милагра

Стандарты работы Торгового Представителя.

Год окончания 2020

Организатор: Милагра

Этапы визита.

Год окончания 2020

Организатор: Милагра

Эффективный подбор персонала.

Год окончания 2020

Организатор: Милагра