



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

Şef departament de vânzări

Despre mine

Sunt o persoana activa.

Experiența profesională

Şef Direcția Retail · Dina Cociug · Chişinău

Februarie 2024 - Prezent · 12 luni

- Planificarea și monitorizarea activităților zilnice a managerilor.
- Supravegherea echipei pentru a asigura respectarea standardelor companiei.
- 2.Gestionarea echipei:
 - Recrutarea, instruirea și motivarea personalului din retail.
 - Realizarea evaluărilor periodice de performanță.
 - Dezvoltarea unui mediu de lucru care să promoveze colaborarea și excelența.
- 3.Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări:
 - Stabilirea obiectivelor de vânzări și identificarea modalităților de atingere a acestora.
 - Analiza tendințelor de pe piață și ajustarea strategiilor pentru a rămâne competitiv.
- 4.Optimizarea proceselor:
 - Monitorizarea stocurilor, a logisticii și a aprovizionării eficiente.
 - Reducerea pierderilor și creșterea profitabilității.
- 5.Relația cu clienții:
 - Asigurarea unui standard înalt al serviciului pentru clienți.
 - Gestionarea reclamațiilor și feedback-ului din partea clienților pentru îmbunătățiri.
- 6.Raportarea și analiza performanțelor:
 - Realizarea rapoartelor periodice despre vânzări, costuri și profituri.
 - Analiza indicatorilor de performanță (KPI) pentru a propune soluții de îmbunătățire.
- 7.Colaborarea cu alte departamente:
 - Comunicarea cu departamentele de achiziții, marketing și logistică pentru a asigura sincronizarea obiectivelor.
 - Propunerea de idei inovatoare pentru creșterea vânzărilor și îmbunătățirea experienței clienților.
- 8.Respectarea reglementărilor:

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

TOP Competențe

- **Coordonare departament** · 3 ani
- **Coordonarea echipei de vânzări pe zona atribuită** · 1 an
- **Coordonarea activităților operaționale ale departamentului** · 11 luni
- **Coordonarea echipei** · 8 luni
- **Manager de proiect** · 8 luni

Preferințe

- Full-time
- Flexibil
- În locația angajatorului
- Hibrid (Oficiu/Acasă)

Limbi

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

Competențe

- Leadership
- Planificare strategica
- Lucrul în Echipă
- Flexibilitate

- Gestionarea relațiilor cu clienții

Permis de conducere

Categoria: A, B

Cu automobil personal

- Asigurarea conformității cu reglementările legale și standardele companiei în toate magazinele.

Competențe: Coordonarea activităților operaționale ale departamentului

Coordonator departament CLima · Ecolux · Chișinău

Ianuarie 2020 - Septembrie 2023 · 3 ani 9 luni

- Căutarea de obiecte noi în teren
 - Elaborarea proiectelor și a devizelor de cheltuieli
 - Negocierea Contractelor
 - Pregătirea Proceselor verbale și controlul datoriilor per proiect
 - Organizarea procesului de lucru la șantier cu echipele de montare
 - Consultarea Clienților privind cele mai optime soluții tehnice
 - Consultarea partenerilor cu referire la partea tehnică a ofertelor sau a utilajelor
 - Deservire tehnică a utilajelor în garanție și post-garanție
 - Controlul calității, în procesul de producere (a pieselor de ventilare)
 - Vânzare angro a produselor de climatizare și ventilare
- Comenzile de utilaje, specifice pentru montare și vânzare în magazine directe

Competențe: Coordonare departament

Sales Team Leader · Simplex · Chișinău

Iunie 2019 - Ianuarie 2020 · 8 luni

- Coordonarea echipei de vinzari;
- Dezvoltarea talentelor;
- Implementarea strategiei de vânzare și marketing;
- Controlul creditului.

Competențe: Coordonarea echipei

Sales Team Leader · COCA-COLA Îmbuteliere Chișinău · Chișinău

Septembrie 2017 - Iunie 2019 · 1 an 10 luni

- Dezvoltarea talentelor; Implementarea strategiei de vânzare și marketing;
- Controlul creditului la distribuitori;
- Promovarea imaginii companiei zi de zi , prin punerea in aplicare a standardelor de calitate și excelență in conformitate cu politica companiei.

Competențe: Coordonarea echipei de vinzari pe zona atribuita

Manager de proiecte · Postmodern SRL · Chișinău

Ianuarie 2017 - August 2017 · 8 luni

- Crearea ofertelor și negocierea contractelor cu clienții corporative.
- Cautare de clienți.
- Urmărirea îndeplinirii planului de vânzări.
- Lucru cu datoriile debitoare.

Competențe: Manager de proiect

Domeniul dorit

- Management

Studii: Superioare

Cursuri, training-uri

„E-COMERȚ” în cadrul Programului de Educație Antreprenorială

Absolvit în 2024

Organizator: ODA

Curs Antreprenoriat - Mircea Căpățînă

Absolvit în 2024

Organizator: Life University