



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

Administrator, Sef departament

Despre mine

Interese:

Management și procesele interne a afacerii, automatizarea proceselor de colaborare între angajați ca cum integrarea CRM și altor instrumente inovatoare din partea de soft, sistemele ingineresti de automatizare clădirilor.

Sunt pasionat de fitness și mod sănătos de viața.

Experiența profesională

Sef, echipa managerilor de oficiu · NanuMarket SRL · Chișinău

Iulie 2023 - Octombrie 2024 · 1 an 4 luni

- Organizarea lucrului in echipa managirilor de oficiu si conclucrarea cu alte structuri ale companiei.

- Descrierea regulamentelor a procesor de munca si setarea prin anumite aplicatii si instruirea angajatilor.

Exemple:

- Crearea si menținerea legăturilor între aplicații.

- Trello

- Pagina personalizate pentru fiecare agent unde se încarcă automat sau manual așa date ca cum: targhetele, traseele, date despre rezultate sau sarcini.

- Pagini comune unde managerii de oficiu încarcă, promoțiile, intrările de marfa, regulamente, certificate si alte acte.

- Planfix

Crearea proceselor pentru înregistrarea:

- E evidenta rebut brac

- Formare a contractelor pentru clienti prin sabloanele a contractelor si anexelor.

- Informare a clienților despre intrările de marfa si modificările de preț.

- Inregistrarea zilelor de naștere a clienților.

- Proces de înregistrare si evidenta a Standurilor

- Proces de înregistrare a cererilor pe tema neajuns sau peresort de la clienți.

Google Sheets

- Actualizarea zilnica a targhetelor pentru ~20 agenți, livrări si achitări in 5 minute.

👤 36 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 5 000 MDL

in

TOP Competențe

- **Анализ размера и доли рынка DIY, цен** · 9 ani
- **Формирование ежемесячных планов для торговых представителей и годовое планирование па закупки** · 9 ani
- **Поиск поставщиков и заключение контрактов** · 9 ani
- **Планирование и формирование заказов с поставщиками** · 9 ani
- **Углублённое изучение Excel** · 9 ani
- **Изучение и внедрение CRM и таск-менеджеров** · 2 ani

Preferințe

- Fără program
- Part-time
- Remote
- Hibrid (Oficiu/Acasă)
- În locația angajatorului

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent

- **Engleză** · Elementar
- **Bulgară** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: B

Competențe: Создание внутренних регламентов и процессов выполнение задач, настройка и автоматизация процессов, Внедрение CRM, Поиск решения для учета и автоматизации рутинных задач согласно установленным шаблонам

Manager in comerț · NanuMarket SRL · Chișinău

Ianuarie 2015 - Octombrie 2024 · 9 ani 9 luni

- Instruirea tehnica a agenților de vânzări, consultarea clienților -aspect tehnic.
- Dezvoltarea brandurilor VIKO by Panasonic, Horoz, Kablex, Vivalux si altele, pe piața Moldovei.
- Crearea sistemelor de salarizare a agenților
- Evidenta soldului a produselor planificarea comenzilor anuale către partenerii externi (furnizori) si efectuarea comenzilor.
- Monitorizarea prețurilor pe piață a brandurilor concurente, planificarea strategiilor de dezvoltare a acestora.
- Planificarea politicii de preț si modificarea prețurilor.
- Deplasări de afaceri la expoziții, prezentări si produceri, in China, Turcia, Rusia, România si Bulgaria. Cu scopul extinderii a sortimentului si îmbunătățirea instruirii tehnice ale vanzatorilor.

Competențe: Углублённое изучение Excel, Планирование и формирование заказов с поставщиками, Поиск поставщиков и заключение контрактов, Анализ размера и доли рынка DIY, цен, Формирование ежемесячных планов для торговых представителей и годовое планирование па закупки

Administrator · NanuMarket SRL · Chișinău

Mai 2021 - August 2023 · 2 ani 4 luni

- Dezvoltarea brandurilor VIKO by Panasonic, Horoz, Kablex, Vivalux si altele, pe piața Moldovei.
- Evidenta soldului a produselor planificarea comenzilor anuale către partenerii externi (furnizori) efectuarea comenzilor.
- Monitorizarea prețurilor pe piață a brandurilor concurente si planificarea strategiilor de dezvoltare a acestora.
- Planificarea politicii de preț si modificarea prețurilor.
- Formarea planurilor pe vanzari anuale si îndeplinirea acestora.
- Crearea sistemelor de salarizare si motivare a agenților de vânzări, KPI, planuri.
- Angajarea si instruirea echipei de vanzari a companiei Electrica-NANU SRL.
- Stabilirea sarcinilor si responsabilitatilor personalului in subordine.

Competențe: Планирование работы, Обучение новых сотрудников, Изучение и внедрение CRM и task-менеджеров, Контроль дебиторской задолженности клиентов, Формирование KPI

Superior pe echipa de promoteri · NanuMarket SRL · Chișinău

Ianuarie 2013 - Ianuarie 2015 · 2 ani 1 lună

- Instruirea promoterilor - tehnic.
- Dezvoltarea echipei de mercendaizing, crearea planogramelor cu produsele companiei.
- Crearea planului amenajării și expunerea deplină a magazinelor clienților NANU și rețelelor NanuMarket.
- Planificarea și desfășurarea expoziției la Moldexpo
- Organizarea seminarelor tehnice și prezentărilor a produselor GC NANU pentru clienți, consultanți și instalatori electrici.

Competențe: Планирование, дизайн и организация выставки в Молдехро, Проектирование и создание визуализации индивидуальных стендов с товарами, Планирование и создание плаунограмм витрин, организация выкладки согласно планам, Поиск и найм сотрудников

Receptionist-Consultant · NanuMarket SRL · Chișinău

Mai 2011 - Ianuarie 2013 · 1 an 9 luni

- Primirea și monitorizarea comenzilor preluate de la clienți, consultarea despre produs, menținerea în ordine a showroom-ului.

Competențe: Работа с клиентами

Domeniul dorit

- Non-profit / Voluntariat

Studii: Medii de specialitate

Școala Profesională nr.1 mun. Bălți

Absolvit în: 2010

Specialitatea: Operator-Contabil

Școala Profesională nr.4 mun. Bălți

Absolvit în: 2007

Specialitatea: Electrician electronist auto-Mecanic auto

Cursuri, training-uri

Vanzari & negocieri si Leadership & management

Absolvit în 2018

Organizator: VITALIE-BOGDAN POPESCU

Școala managerului eficient

Absolvit în 2021

Organizator: Alexei Chișlaru

Cursuri de limba engleza

Absolvit în 2024

Organizator: Oratorica

Операционного Хаоса к Системному Бизнесу

Absolvit în 2022

Organizator: Александр Высоцкий