



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

Manager de vânzari / achizitii

Обо мне

Manager universal cu o gamă largă de experiență.

Abilități excepționale de negociere și comunicare, capabil să construiască relații de încredere cu furnizorii și clienții. Expert în analiza pieței și identificarea oportunităților de creștere a vânzărilor.

Căutător constant de soluții inovatoare pentru a îmbunătăți eficiența și performanța echipei.

Capabil de a:

- Actualiza sau înlocui componente ale unui Laptop/PC în funcție de nevoile clientului;
- Instalarea și navigarea unui sistem de operare;
- Configurarea calculatorului pentru a vă conecta la rețea, caracteristicile, și sistemele de operare ale dispozitivelor mobile. Implementarea principiilor de bază ale securității hardware-ului și software-ului.

Опыт работы

Manager Comissioner · Gagu Personal (Germania)
· Meckenheim

Апрель 2024 - Сентябрь 2024 · 6 месяцев

Responsabilități:

- Coordonarea echipei: Supervizează și îndrumă membrii echipei în atingerea obiectivelor de vânzări.
- Formare și dezvoltare: Oferă instruire și suport pentru dezvoltarea profesională a echipei.

Funcții:

- Mentor: Sprijină dezvoltarea profesională a angajaților prin mentorat.
- Manager de echipă: Coordonează activitatea echipei pentru a atinge obiectivele.

Realizări:

Reducerea fluctuației de personal: Crearea unui mediu de lucru motivant care să îmbunătățească retenția angajaților.

Навыки: Rezolvare de probleme,, Leadership, Gestionarea timpului

👤 26 лет

♂ Мужской

📍 Кишинев

📞 10 999 MDL



ТОП Навыки

- **Organizare** · 10 месяцев
- **Negociere** · 10 месяцев
- **Cunoștințe de piață** · 10 месяцев
- **Gestionarea timpului** · 6 месяцев
- **Leadership** · 6 месяцев
- **Rezolvare de probleme**, · 6 месяцев

Пожелания

- Полный день

Языки

- **Румынский** · Родной
- **Русский** · Свободно владею
- **Английский** · Разговорный

Manager de achiziții · Mobvaro-M SRL · Кишинев

Май 2021 - Февраль 2022 · 10 месяцев

Responsabilități:

1. Gestionarea relațiilor cu furnizorii
 2. Negocierea contractelor și termenilor de livrare.
- Evaluarea și selecția furnizorilor
3. Analiza pieței. Monitorizarea tendințelor de piață și a concurenței.
 4. Identificarea oportunităților de dezvoltare a vânzărilor.

Realizări:

1. Creșterea vânzărilor: Atingerea sau depășirea obiectivelor de vânzări anuale.
2. Îmbunătățirea relațiilor cu furnizorii.
3. Stabilirea unor parteneriate strategice care au îmbunătățit calitatea produselor și serviciilor.

Funcții:

1. Monitorizarea stocurilor. Gestionarea nivelului stocurilor pentru a preveni lipsurile sau suprasarcina.
2. Raportare la nivel de management: Prezentarea periodică a rezultatelor și a analizelor de piață conduserii.

Навыки: Cunoștințe de piață, Organizare, Negociere

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Неполное высшее

Centrul de Excelenta in Energetica si Electronica

Год окончания: 2019

Факультет: Informatica

Специальность: Informatica

Курсы, тренинги

IT Essentials, Cisco Networking Academy

Год окончания 2016

Организатор: Ludmila Pesa