



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

Менеджер B2B

Обо мне

Инициативность и ответственность; честность и открытость; высокая дисциплина и трудоспособность; умение ладить с людьми, выстраивать причинно-следственные связи; нацеленность на результат, внутренняя мотивация и стремление к развитию.

Опыт работы

Руководитель подразделения "Материалы для производства электрического кабеля" · ООО "2М" · Санкт-Петербург

Октябрь 2018 - Февраль 2023 · 4 года 5 месяцев

- Управление направлением продаж и клиентского сервиса. Выполнение плановых показателей работы подразделения.
- Изучение и анализ рынка, определение потенциальных клиентов в каждом сегменте рынка. Прогнозирование проектных продаж.
- Проведение переговоров с целью установления текущих и перспективных потребностей. Технологическая поддержка.
- Мотивация клиентов, работа с обращениями.
- Контроль осуществления закупочной деятельности направления. Разработка ценовой стратегии.
- Аналитика продаж, формирование отчетности.
- Координация работы сотрудников, участие в оценке эффективности и разработке мотивационных программ.
- Взаимодействие с отделом логистики. Оптимизация поставок.
- Взаимодействие с финансовой службой. Урегулирование вопросов относительно просроченных платежей, соблюдение претензионного порядка.
- Участие во внутренних встречах, совещаниях по обмену информацией о тенденциях и конъюнктуре рынка, действиях конкурентов.

Результат:

- Формирование группы продуктов и подразделения "Материалы для производства электрического кабеля".
- Увеличение присутствия компании на рынке материалов для производства электрического кабеля.

Навыки: Продажи B2B, Развитие нового направления,

- 👤 46 лет
- ♂ Мужской
- 📍 Кишинев
- 💰 40 000 MDL

ТОП Навыки

- **Продажи B2B** · 10 лет
- **Формирование подразделения** · 8 лет
- **Техническая Поддержка** · 8 лет
- **Развитие нового направления** · 8 лет
- **Проектные продажи** · 4 года
- **Продажи по дистрибьюторским контрактам** · 4 года

Пожелания

- Полный день
- На территории работодателя

Языки

- **Румынский** · Средний
- **Русский** · Родной
- **Английский** · Средний

Навыки

- Продажи B2B
- Развитие Бизнеса
- Техническая Поддержка

Водительское удостоверение

Категория: В

С личным авто

Формирование подразделения, Техническая Поддержка, Проектные продажи

Менеджер отдела сбыта · SRL "BPM-PLUS" · Кишинев

Февраль 2016 - Октябрь 2017 · 1 год 8 месяцев

Организация сбыта цементной продукции комбината на вверенной территории.

Результат:

- создание портфеля лояльных партнеров в каждом сегменте рынка;
- организация стабильных каналов сбыта цемента;
- увеличение товарооборота, а также расширение присутствия компании на рынке;

Навыки: Продажи B2B, Spot продажи

Руководитель отдела продаж "ПВХ. Специальная химия" · ООО "Шеллстоун Кемикалс" · Москва

Октябрь 2011 - Декабрь 2015 · 4 года 3 месяца

- Организация, руководство и развитие направления «ПВХ (Эмульсионный)»

- Продажи импортной специальной химии.

- Планирование и управление продажами. Запуск нового направления в компании - коммерческие поставки ПВХ корейского производства на рынок РФ. Развитие продаж антиоксидантов и УФ стабилизаторов европейского производства. Участие в тендерах, в секторе UP-Stream - российские производители полимеров ("УФАОРГСИНТЕЗ", "КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ", "ТИТАН", "ПЛАСТИК", "ЛУКОЙЛ", "СИБУР", «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ»).

- Контроль и осуществление закупочной деятельности направления. Поиск новых поставщиков. Работа с ценовыми предложениями.

- Кросс-продажа сопутствующих материалов (модификаторы ПВХ, пластификаторы, стабилизаторы);

- Изучение и анализ регионального рынка. Определение потенциальных клиентов в каждом сегменте рынка;

- Переговорные процессы на уровне руководителей (B2B);

- Проведение переговоров с целью установления текущих и перспективных потребностей. Технологическая поддержка;

- Мотивация клиентов, работа с обращениями.

- Взаимодействие с отделом логистики. Оптимизация поставок и сервиса.

- Взаимодействие с финансовой службой. Урегулирование вопросов относительно просроченных платежей, соблюдение претензионного порядка. Управленческая отчетность;

Результат: Запуск нового коммерческого направления «Эмульсионный ПВХ» в компании. Увеличение оборотного капитала и установление партнерских отношений с

крупными химическими компаниями-производителями базовых полимеров (UP Stream). Формирование отдела реализации.

Профессиональные достижения:

- новый опыт руководства проектами по запуску бизнес-направлений;
- опыт ресурсного планирования и контроль исполнения бюджетов проекта;
- разработка мотивационных программ для партнеров;
- курирование дистрибуторских контрактов с компаниями-лидерами в своем сегменте: «EVONIC»; «CHEMTURA»; «ADDIVANT»; «BASF»; «LG CHEM»; «HANWHA CORP»;

Навыки: Продажи по дистрибуторским контрактам, Продажи B2B, Развитие нового направления, Формирование подразделения, Техническая поддержка

Желаемая отрасль

- Менеджмент

Образование: Высшее

Государственный Университет Управления (ГУУ), г. Москва

Год окончания: 2010

Факультет: Менеджмент Организации

Специальность: Менеджер

Colegiul Tehnologic, Chişinău

Год окончания: 1998

Факультет: Моделирование и проектирование изделий текстильной промышленности

Специальность: Инженер-технолог