



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

## Региональный менеджер

### Despre mine

Трудолюбивый, исполнительный, ответственный.

Навыки • навыки проведения инвентаризаций;

- навыки составления авансовых отчетов;
- навыки составления актов сверок;
- навыки развития системы дистрибуции в регионе MS Office, 1C

### Experiența profesională

**Региональный менеджер** · SRL Bojo-Vin  
(производитель крепкого алкоголя)

*Aprilie 2013 - Prezent · 11 ani 10 luni*

Менеджмент, Анализ и оптимизация бизнес-процессов на севере Молдовы

Основные обязанности:

- Развития системы дистрибуции в регионе
- Управление дебиторской и кредиторской задолженностью.
- Управление активами.
- Управление кредитным портфелем.

**Исполнительный директор** · SRL BOJINVEST-NORD

*Decembrie 2010 - Octombrie 2014 · 3 ani 11 luni*

В подчинении: 20 человек

Основные обязанности:

- Разработка финансовой стратегии развития компании.
- Организация и контроль за финансовыми потоками.
- Разработка и внедрение систем управленческого учета.
- Анализ и оптимизация бизнес-процессов.

Достижения:

- Анализ себестоимости, прибыльности, рентабельности.
- Оптимизация затрат

👤 53 ani  
♂ Masculin  
📍 Bălți

### Preferințe

- Full-time

### Limbi

- **Română** · Mediu
- **Rusă** · Fluent
- **Ucraineană** · Mediu

### Permis de conducere

Categoria: B, C  
Cu automobil personal

## **Торговый агент · SRL SERVSTIAUA COM**

*Ianuarie 2008 - Noiembrie 2010 · 2 ani 11 luni*

Развития системы дистрибуции в регионе

## **Торговый агент · SRL CENTAUR**

*Octombrie 2006 - August 2007 · 11 luni*

Развития системы дистрибуции в регионе

## **Торговый агент · SRL Ecoprим**

*Martie 2005 - Septembrie 2006 · 1 an 7 luni*

- Развития системы дистрибуции в регионе

## **Studii: Medii de specialitate**

### **Техникум номер 27**

*Absolvit în: 1989*

Specialitatea: Газоэлектросварщик

## **Cursuri, training-uri**

Прошел курсы по следующим направлениям: •  
Техника организации системы ведения сделок; •  
Организация действий сотрудников внутри отдела; •  
Особенности набора новых сотрудников; •  
Оптимизация рабочего времени; • Увеличение объемов продаж; • Получение заказ