

Nume: POSTOLACHI Viorel

Adresa: Chișinău, R. Moldova

Tel: [REDACTED]

Email: [REDACTED]

Data nașterii: 09.02.1981

REZUMAT CALIFICARI

- 10 ani de experiență în managementul echipelor de vânzări, suport, deservire (echipe complexe pînă la 300 de angajați în subordine).
- Planificare, implementare și monitorizare proiectelor de dezvoltare TELCO.
- Elaborarea și monitorizarea planului de afaceri, bugetarea CAPEX și OPEX a companiei.
- Elaborarea și implementarea KPI-urilor individuali precum și indicatorilor strategici ai companiei.
- Experiența în negocierea contractelor de vânzare și achiziții, precum și participarea la licitații publice.
- Recrutare și evaluare echipei, identificare nevoi de dezvoltare generală și individuală, implementare și monitorizare planurilor de dezvoltare profesională a echipei.
- Experiența în dezvoltarea rețelei proprii de magazine precum identificarea și dezvoltarea canalelor/rețelelor noi de vânzare a serviciilor/produselor.
- Concepere și dezvoltare proiecte noi, monitorizare procesului general de vânzare (dezvoltare produs, poziționare produs, distribuție, vânzare și promovare produse proprii).

EXPERIENTA PROFESIONALA

SA Moldtelecom (02.2005 - prezent)

Domeniu Activitate: Prestarea serviciilor de telecomunicații.

Director General Interimar (12.2019 - prezent)

Elaborarea și coordonarea planului de afaceri al companiei, stabilirea direcțiilor strategice de dezvoltare. Asigurarea transparenței decizionale, inclusiv în ceea ce ține de achizițiile companiei. Gestionarea eficientă a echipei. Reprezentarea intereselor companiei în relațiile cu instituțiile statului, persoanele juridice și și alte autorități.

Director Vânzări (05.2017 –11.2019)

Elaborarea și coordonarea planurilor și bugetelor ce țin de activitatea departamentului. Asigurarea venitului și numărului de abonați conform planului de afaceri. Stabilirea și implementarea strategiei și politicii comerciale împreună cu departamentul marketing. Elaborarea și implementarea grilei de bonusare/obiective eficiența în raport cu strategia companiei. Coordonarea echipei de vânzări (20 șefi responsabili de vânzări și suport și 300 de manageri vânzări retail, B2B, telesales). Construirea și implementarea planului de masuri pentru restructurarea și reorganizarea echipei de vânzări pentru un raport optim de venituri și cheltuieli.

Director Retail (10.2014 – 05.2017)

Creșterea și menținerea numărului de abonați și a profitului comercial al companiei. Planificarea conectării abonaților în zonele fttb, gpon, fttb. Gestionarea procesului de achiziție a bunurilor, telefoane, modeme, STB etc. Implementarea și dezvoltarea în cadrul direcției a 2 canale noi de vânzări: door2door și telesales. Dezvoltarea rețelei proprii de magazine precum și semnarea contractelor de dealeri privind majorarea prezentei la nivel național.

Director vânzări corporative, segmentul B2B (09.2010 – 10.2014)

Crearea și dezvoltarea direcției de vânzarea/deservire a clienților corporativi. Responsabil de îndeplinirea planurilor de vânzări servicii și venit pentru segmentul B2B. Elaborarea ofertelor generale pentru segmentul SoHo&SME precum și oferte personalizate pentru LA&KA și segmentul Guvernamental. Planificarea și coordonarea bugetelor direcției B2B. Selectarea și angajarea personalului în această direcție, elaborarea grilei de bonusare și motivarea a personalului.

Vicedirector Vânzări pe segmentul telefonie mobilă Unite (01.2009 – 09.2010)

Responsabil de activitatea direcției de telefonie mobilă în cadrul companiei. Planificarea și coordonarea echipelor de vânzări retail, B2B, logistica, back office și help-line. Elaborarea și gestiunea planului de afaceri precum și asigurarea numărului de abonați și profitului planificat.

Șef serviciu vânzări telefonie mobilă Unite (10.2006 – 01.2009)

Responsabil, de comun cu alte departamente, de lansarea serviciilor de telefonie mobilă Unite, în cadrul companiei Moldtelecom. Participat la elaborarea strategiei de lansare și implementarea noului brand. Responsabil de lansarea canalului dedicat de vânzări. Identificarea spațiilor și deschiderea a peste 40 de magazine Unite. Recrutarea și angajarea a peste 100 de manageri vânzări la nivel național.

Specialist marketing (02.2005 – 10.2006)

Responsabil de identificarea și lansarea canalelor de distribuție a cartelelor preplătite IP(tete@tete). Negocierea comisioanelor, semnarea contractelor, stabilirea KPI-urilor, majorarea punctelor de distribuție de la 42 pînă la 1000 de puncte de prezență.

Studii:

2006-2008 – ASEM, Masterat în Administrarea Afacerilor.

1999-2004 Univ. tehnică „Gh. Asachi” Iași, facultatea de Electronica și Telecomunicații.

1996-1999 – Liceul „Dante Alighieri”

Training-uri:

10.2015 – Cultura corporativă în cadrul SA Moldtelecom

05-09.2014 – „Risk Management”, „Financial Management&Controlling”, „Business Communication&Argumentation” - WKO Austria

12.2013 – Training NLP- Institutul Neuro Lingvistic Moldova

10.2013 – „Vînzări eficiente pentru afacerea ta”- Evenda Moldova

04.2013 – „Staff Management”- Evenda Moldova

04-05.2012 – „Managementul proiectului”, „Managementul Performanței”, „Managementul Riscului” – Ascendis Romania

04-12.2012 – „Creșterea eficienței procesului de management” ROL Consulting

03 – 07.2008 „Basis of Strategic Planning”, „Developing LeadershipSkills/ Mi-Lead ”, „Personnel Development Plainning” - Mercuri International;

02.2008 – „Management Strategic” - Profiles International Moldova;

10.2005 – „Instrumente de promovare eficientă a serviciilor pe piața (Branding, Reclama, PR)”, Business & Telecommunications Training Centre, Moscova.