



Andrei Durbalov

Contacte: +373 (0)67 399 303

Email: durbalov.andrei@gmail.com

Linkedin: Andrei Durbalov

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

04/2022 -

Director Comercial "PFB Consulting"

Responsabilități:

- Construcția și gestionarea departamentului Vânzări;
- Elaborarea politicilor comerciale;
- Elaborarea planurilor și a strategiilor pe vânzări;
- Promovarea serviciilor și Domeniului de Colectare Datorii în Republica Moldova;

11/2019 – 03/2022

Director Vânzări S.A "Moldtelecom"

Responsabilități:

- Gestionarea Diviziunilor Business Solutions și Retail în cadrul S.A "Moldtelecom";
- Elaborarea politicilor comerciale;
- Elaborarea planurilor și a strategiilor pe vânzări
- Stabilirea parteneriatelor strategice pentru companie;
- Asigurarea respectării standardelor în vânzări pentru ambele Diviziuni;

10/2017 – 11/2019

Vicedirector Vânzări, Direcția Business Solutions S.A "Moldtelecom"

Responsabilități:

- Gestionarea Diviziunii Business Solutions în cadrul Departamentului Vânzări;
- Stabilirea obiectivelor și direcției de dezvoltare a segmentului Business;
- Asigurarea implementării serviciilor și soluțiilor inovative pe segmentul Business;
- Asigurarea conlucrării eficiente între echipele din cadrul Diviziunii Business;

08/2015 – 10/2017

Șef Serviciu Vânzări Clienți Mari S.A "Moldtelecom"

Responsabilități:

- Gestionarea echipei de vânzări Clienți Mari;
- Recrutarea și școlarizarea managerilor(specialist) de vânzări;
- Dezvoltarea proiectelor și parteneriatelor cu clienții corporativi;
- Analiza pieței de telecomunicații, analiza ofertelor concurenților și lansarea de servicii noi/costumizate;
- Elaborarea rapoartelor, monitorizarea rezultatelor și îndeplinirii planului pe vânzări;

01/2015 – 08/2015

Manager de Echipă Vânzări Door to Door S.A "Moldtelecom"

Responsabilități:

- Dezvoltarea canalului de vânzări Door to Door în cadrul S.A "Moldtelecom";
- Gestionarea echipei de agenți vânzări Door to Door;
- Recrutarea și școlarizarea agenților de vânzări;
- Elaborarea rapoartelor, analizelor și strategiei de lucru a proiectului Door to door;
- Elaborarea procedurilor de lucru a proiectului door to door;

Manager(Specialist) Vânzări către Clienți Mari S.A "Moldtelecom"

Responsabilități:

- Gestionarea unui portofoliu de clienți corporativi mari (Key Account);
- Dezvoltarea și menținerea relațiilor de colaborare cu clienții corporativi mari;
- Realizarea prezentărilor de soluții integrate pentru clienți corporativi;
- Căutarea potențialilor clienți noi corporativi;
- Analiza pieței de telecomunicații;

10/2008 – 11/2011

Agent asigurări IM "Grawe Carat" S.A.

Responsabilități:

- Identificarea clienților noi;
- Planificarea și analiza vânzărilor;

EDUCAȚIE

Academia de Studii Economice din Moldova,
Masterat, specialitatea "Administrarea Afacerilor"

2011 - 2013

Universitatea Auvergne Clermond-Ferrand 1(Franța);
facultatea IUP; specialitatea "Management și gestionarea întreprinderii"

2010 - 2011

Academia de Studii Economice din Moldova,
facultatea "Business și Administrarea Afacerilor"

2008 - 2011

Liceului Teoretic "Ștefan Vodă" din or.Stefan Voda

1997 - 2008

ABILITĂȚI

Experiență în elaborarea și implementarea business proceselor în cadrul companiei;

Experiență în negocieri și lucru cu clienții corporativi;

Experiență în planificare și managementul proiectelor;

Experiență în elaborarea conceptelor și lansare de produse/servicii;

Experiență în lucru cu sisteme CRM (inhouse, parțial și cu sisteme externe)

Microsoft Office Package: Office, Excell, power point

Limbi vorbite: Română, Rusă, Engleză(mediu), Franceze(mediu)

REFERINȚE

Training: «Vânzări și Key Account Management»;

Training: « Key Account Management –Vânzări și Administrarea portofoliilor de clienți»;

Training: «Curs de vânzări eficiente»;

Training: «NLP-programare neurolingvistică»;

Training: «Tehnici de vânzări»;

Training: «Arta Negocierilor. Gestiunea Emoțiilor»;

Training: «Chaleger Sale»;

**ALTE
INFORMAȚII**

Permis Conducere A,B

Căsătorit: 1 copil

Hobby: Fotbal

Dorință de dezvoltare și autoperfecționare continuă