

*Nume: POSTOLACHI Viorel*

*Adresa: Chișinău, R. Moldova*

*Data nașterii: 09.02.1981*

### **REZUMAT CALIFICARI**

- *10 ani de experiență în managementul echipelor de vânzări, suport, deservire.*
- *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, implementarea și monitorizarea planurilor de dezvoltare profesională a echipei.*
- *Experiență 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).*

## ***EXPERIENȚA PROFESIONALĂ***

### ***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. Elaborarea și implementarea grilei de bonusare/obiective eficiența în raport cu strategia companiei. Coordonarea echipei de vânzări (retail, B2B).*

#### ***Director Retail*** (10.2014 – 05.2017)

*Creșterea și menținerea numărului de abonați și a profitului comercial al companiei. Implementarea și dezvoltarea canalelor 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.*

**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. 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.

**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 Leadership Skills/ 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.