



# RUSLAN NASTAS

Adresa: 43; 20/2; Bulev. Moscovei ; mun. Chisinau; Republica Moldova.  
Dom. +(373 22) 323687; GSM +(373) 69500824  
E-mail: [ruslan.nastas@consultex.md](mailto:ruslan.nastas@consultex.md)  
Căsătorit, 2 copii.

## DOMENII DE EXPERTIZĂ:

<b>Strategie</b>	- Elaborarea strategiei la nivel corporativ, unitate de business; strategii funcționale; strategii de dezvoltare socio-economică. - Management strategic: analiză strategică, formularea strategiei, planificare strategică, executarea strategiei & managementul schimbării.
<b>Marketing</b>	Managementul marketingului; cercetări de marketing; analiza mediului extern la nivel macro, sector, piață; dezvoltarea strategiei de marketing; gestiunea produselor; managementul prețurilor; comunicare, promovare & brand management; marketing digital; planificarea marketingului & bugetare.
<b>Vânzări</b>	Managementul vânzărilor B2B, B2C, FMCG.
<b>Export</b>	Marketing internațional; analiza piețelor externe; strategii de export; strategia de penetrare pe piețe externe; pregătirea firmelor pentru activitatea de export; managementul exporturilor.

## EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

### Rezumatul experienței profesionale:

- Mai mult de 23 ani experiență în marketing, vânzări, export;
- Mai mult de 7 ani experiență în consultanță în domeniile: strategie, marketing, vânzări;
- Mai mult de 6 ani experiență în sectorul FMCG și 10 ani în sectorul B2B;
- Mai mult de 10 ani experiență pe poziții manageriale;
- 3 ani experiență practică în dezvoltarea exporturilor;
- Mai mult de 25 piețe (experiență de lucru & proiecte de consultanță);
- Mai mult de 20 proiecte de analiză a pieței și industriei efectuate

Mai 2017 – prezent

### **Fondator / Director**

**“Consultex” SRL** (Consultanță în afaceri) [www.consultex.md](http://www.consultex.md)

- Dezvoltarea afacerii și gestiunea companiei de consultanță;
- Prestarea serviciilor de consultanță în următoarele domenii: Strategie, Marketing, Vânzări, Export;

Jan. 2014 – Aprilie. 2017 **Director Marketing**

**“PFB Collection” SRL** (Companie specializată în colectarea datoriilor debitoare, parte a grupului de companii, specializate în prestarea serviciilor BPO)

Sarcini și responsabilități: Dezvoltarea de la “0” a entităților funcționale de marketing, vânzări și serviciu clientelă; identificarea oportunităților și amenințărilor mediului extern; generare liduri; dezvoltarea businessului și mărirea cifrei de afaceri; îmbunătățirea parității portofoliului de clienți; gestiunea activităților de marketing).

Principalele activități efectuate:

- Analiza pieței locale și internaționale în domeniul BPO (business process outsourcing);
- Dezvoltarea strategiei de marketing a companiei;
- Participarea la organizarea exportului de servicii BPO;
- Dezvoltarea mix-ului de marketing (4 P) și a politicii în domeniul “Serviciu Clientelă”;
- Crearea și implementarea planului anual de marketing;

- Managementul relațiilor cu furnizorii de servicii;
- Crearea materialelor promoționale și de prezentare;
- Planificarea și gestiunea acțiunilor de PR și marketing on-line;
- Activități de suport vânzări.

Apr. 2013 – Iulie 2013

### **Director Marketing**

**“Pricomtax-com” SRL** (Producator produse din carne si mezeluri)

Sarcini și responsabilități: Îmbunătățirea sistemului funcțional de marketing preluat; rebranding; optimizarea gestiunii portofoliului de produse; promovarea vânzărilor; managementul activităților operaționale de marketing.

Principalele activități efectuate:

- Gestiunea cercetărilor de marketing;
- Elaborarea planului anual de marketing;
- Gestiunea acțiunilor ATL, BTL și “trade marketing”;
- Gestiunea bugetului de marketing;
- Managementul portofoliului de produse;

Feb. 2013 – Apr. 2013

### **Manager Proiecte de Consultanță**

**“ProConsulting” SRL**

Sarcini și responsabilități: gestiunea proiectelor de consultanță.

Principalele activități efectuate:

- Coordonarea și controlul activității echipei de consultanți, asistenți proiecte, experți în cadrul proiectelor de consultanță;
- Identificarea nevoilor și problemelor în afaceri a clienților în cadrul ședințelor de intervieware;
- Alcătuirea ofertelor comerciale p/u clienții potențiali;
- Prezentarea rezultatelor finale a proiectelor de consultanță cu concluziile și recomandările de rigoare.

Sep. 2011 – Feb. 2013

### **Consultant Senior Marketing**

**“ProConsulting” SRL**

Sarcini și responsabilități: prestarea serviciilor de consultanță clienților în domeniile: strategie, marketing, vânzări și dezvoltare afaceri.

Principalele activități efectuate:

- Implicare în diferite proiecte de consultanță în roluri cheie;
- Identificarea nevoilor și problemelor în afaceri a clienților în cadrul ședințelor de intervieware;
- Petrecerea seminarelor pe diferite subiecte de marketing;
- Prezentarea rezultatelor finale a proiectelor de consultanță cu concluziile și recomandările de rigoare.

Aug. 2009 – Iun. 2011

### **Manager Marketing**

**BC “Moldindconbank” S.A.**

Sarcini și responsabilități: majorarea vânzărilor produselor și serviciilor bancare; oferirea de suport echipei de vânzări și departamentului “Retail” al băncii; dezvoltarea brandului și a imaginii băncii.

Principalele activități efectuate:

- Analiza pieței și cercetări de marketing,
- Gestiunea campaniilor promoționale și a acțiunilor de comunicare și PR,
- Monitorizarea producerii instrumentelor promoționale și suport vânzări;
- Monitorizarea actualizării permanente a site-ului băncii;
- Monitorizarea și analiza eficienței campaniilor promoționale.

Mar. 2009 – Aug. 2009

### **Șef Secție Cercetări Marketing și Analiza Pieței**

**BC “Moldindconbank” S.A.**

Sarcini și responsabilități: Furnizarea factorilor de decizie a băncii a unui suport informational privind conjunctura pieței serviciilor bancare și a performanțelor băncii în raport cu concurența. Menținerea unui caracter adecvat al dezvoltării business-ului bancar în conformitate cu tendințele, evenimentele și procesele, care decurg pe piață.

Principalele activități efectuate:

- Cercetarea și analiza pieței serviciilor bancare.
- Oferirea managementului bancii a unor rapoarte trimestriale privind situația macroeconomică cu o divizare pe principalele sectoare ale economiei naționale. Influența stării macroeconomice asupra business-ului bancar.
- Agregarea datelor din diferite surse de informație în rapoarte concise, cu concluziile de rigoare.
- Oferirea de propuneri și recomandări la elaborarea strategiei de business a băncii.

Oct. 2008 – Mar. 2009 **Director Comercial**

**Arhiconi Group** (holding format din 5 business-unități: arhitectură și design, construcții, servicii de vânzare-cumpărare a imobilului, fabricarea mobilei la comandă, construcția caselor din lemn)

- Dezvoltarea strategiei corporative a holdingului;
- Gestiunea implementării planului strategic.

Sep. 2005 – Oct. 2008 **Manager Export**

**“Tutun-CTC” S.A.**

Sarcini și responsabilități: identificarea piețelor externe cu potențial sporit pentru exportul produselor de tutungerie; dezvoltarea exportului produselor de tutungerie.

Principalele activități efectuate:

- Studiarea pieței mondiale a produselor din tutun cu scopul identificării piețelor prioritare pentru export;
- Analiză în profunzime a piețelor țintă;
- Dezvoltarea strategiei de export cu identificarea metodelor de penetrare și dezvoltare a afacerii pe piețele țintă;
- Căutarea partenerilor comerciali pe piețele externe (agenți, importatori, distribuitori);
- Negocierea contractelor de export;
- Coordonarea activității de livrare a țigaretelor la export.

Apr. 2003 – Oct. 2008 **Analist comercial**

**“Tutun-CTC” S.A.**

Sarcini și responsabilități: crearea de la “0” a sistemului informațional de marketing; oferirea suportului informațional factorilor de decizie a companiei privind conjunctura pieței, eficienței canalelor de distribuție și a poziției combinatului în raport cu concurența.

Principalele activități efectuate:

- Analiza pieței țigaretelor din Rep. Moldova (volum, dinamică, tendințe, potențial, etc.).
- Analiza brăndurilor, (notorietatea, imaginea, asocierile, loialitatea consumatorilor, perceperea calității) migrarea consumatorilor de la o marcă la alta, de la un segment la altul, cauzele migrării, etc.).
- Analiza vânzărilor.
- Analiza performanțelor comerciale a distribuitorilor. Analiza decalajului între KPI-uri și rezultatul obținut. Determinarea cauzelor neîndeplinirii planului de vânzări și propunerea măsurilor de îmbunătățire.
- Managementul proiectelor de cercetări de marketing și agregarea datelor în rapoarte. Formularea concluziilor și recomandărilor de rigoare.
- Studiarea traficului transfrontalier de țigări.
- Participarea la dezvoltarea strategiei companiei.

Apr. 2002 – Apr. 2003 **Manager Dezvoltare Rețea Abonare.**

**“Moldpresa” SA** (Lider național în distribuția presei și a edițiilor periodice)

Sarcini și responsabilități: crearea de la “0” a entității de vânzări corporative al departamentului “Abonare”; formarea și instruirea echipei de vânzări; formarea portofoliului de clienți corporativi și majorarea cifrei de afaceri.

Principalele activități efectuate:

- Studiarea pieței abonamentelor din Moldova și identificarea oportunităților de mărire a vânzărilor de abonamente;

- Definirea politicii de vânzări a Departamentului de Abonare;
- Recrutarea, instruirea și motivarea echipei de vânzări (12 persoane);
- Negocierea contractelor de abonare cu clienții cheie.

Aug. 2001 – Dec. 2001 **Sales Developer**

**“Orange” S.A.**

Sarcini și responsabilități: dezvoltarea vânzărilor indirecte (prin distribuitori).  
Atingerea obiectivelor de vânzări.

Principalele activități efectuate:

- Monitorizarea unui portofoliu de puncte de vânzare, gestionate de către distribuitori;
- Negocierea obiectivelor cu distribuitorii;
- Motivarea și ajutorul distribuitorilor în atingerea obiectivelor de vânzări;
- Oferirea de “feed-back” referitor la așteptările și reacțiile distribuitorilor și clienților la acțiunile Orange pe piață.

Oct. 1998 – Aug. 2001 **Executiv Vânzări Corporative**

**“Orange” S.A.**

Sarcini și responsabilități: crearea de la “0” și dezvoltarea unui portofoliu de clienți corporativi. Atingerea obiectivelor de vânzări către clienții corporativi.

Principalele activități efectuate:

- Negocierea contractelor cu clienții corporativi;
- Vânzarea produselor GSM către segmentul de clienți corporative;
- Folosirea tehnicilor de up-sales & cross sales în vânzarea serviciilor și produselor GSM clienților din portofoliu);
- Studierea așteptărilor și cerințelor specifice a clienților corporative;
- Participarea la crearea ofertelor speciale pentru segmentul corporativ.

## **STUDII**

**“Academia de Studii Economice”.** Anul absolvirii - 2000, specialitatea – economist. Facultatea “Finanțe și asigurări”.

Multiple cursuri de perfecționare și traininguri de specialitate (strategie / marketing / vânzări / export) prestate de companii de consultanță locale și internaționale.

## **ABILITĂȚI PROFESIONALE:**

Capacități foarte bune de analiză și sinteză; gândire strategică; aptitudini manageriale; atitudine proactivă; creativitate; aptitudini de comunicare și negociere; abordare sistemică; atent la detalii; orientare către rezultat; punctual;

## **ABILITĂȚI LINGVISTICE:**

Româna (maternă), engleza (avansat), franceza (mai sus de mediu); rusă (la nivelul limbei materne).

## **EXPERIENȚĂ ÎN PROIECTE DE CONSULTANȚĂ**

**“Studiul pieței serviciilor de consultanță și mentorat din Republica Moldova”**

Beneficiar: ODIMM – Organizația pentru Dezvoltarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii

**“Diagnosticul complex al afacerii. Elaborarea planului de revitalizare a companiei. Servicii de mentorat”**

Client: Producător de biscuiți și fursecuri

Proiect pilot “Danube Chance”, gestionat de ODIMM.

**“Analiza pieței locuințelor de tip “Town-house și Duplex”. Analiza opțiunii de lansare a afacerii pe piață”**

Client: Companie notorie de talie medie, cu un business diversificat în sectorul construcțiilor.

**"Analiza pieței "Reparații la cheie". Analiza opțiunii de lansare a afacerii pe piață."**

Client: Companie notorie de talie medie, cu un business diversificat în sectorul construcțiilor.

**"Analiza retail-ului modern din Republica Moldova. Elaborarea strategiei de dezvoltare de la "0" a unei rețele de puncta de vânzare cu amănuntul a produselor alimentare"**

Client: Grup de companii (holding) specializat în agricultură și industria alimentară

**"Prestarea serviciilor de consultanță și instruire în elaborarea strategiei companiei după metodologia "Balanced Scorecard"**

Client: Companie notorie de talie mare, specializată în producerea și comercializarea produselor din carne și mezeluri.

**"Elaborarea strategiei companiei după metodologia "Balanced Scorecard"**

Client: Companie notorie de talie mare, specializată în producerea și comercializarea (inclusiv export) produselor alcoolice tari.

**"Prestarea serviciilor de consultanță și instruire în elaborarea strategiei companiei"**

Client: Companie notorie de talie mare, specializată în producerea și comercializarea pâinei, produselor de patiserie și cofetărie. Exportator de produse de patiserie în țările UE.

**"Prestarea serviciilor de consultanță și instruire în elaborarea strategiei companiei"**

Client: Firmă notorie de talie mica (12 angajați), specializați în prestarea serviciilor BPO, consultanță și instruire în domeniul HR.

**"Analiza pieței mondiale de business process outsourcing. Elaborarea strategiei de export."**

Client: Firmă notorie de talie mica (12 angajați), specializați în prestarea serviciilor BPO, consultanță și instruire în domeniul HR.

**"Elaborarea politicii de preț și majorare a profitabilității"**

Client: Firmă notorie de talie mica (12 angajați), specializați în prestarea serviciilor BPO, consultanță și instruire în domeniul HR.

**"Elaborarea strategiei de marketing și vânzări. Proiectarea pânzei vânzărilor"**

Client: Companie notorie de talie medie, cu un business diversificat în sectorul construcțiilor.

**"Prestarea serviciilor de consultanță și instruire în diversificarea afacerii"**

Client: Companie notorie de talie medie, cu un business diversificat în sectorul construcțiilor.

**"Elaborarea strategiei de dezvoltare socio-economică a localității"**

Client: Primăria comunei Țânțăreni

**"Analiza pieței mondiale de fructe uscate. Proiect investițional de procurare a utilajului de producere a pastei din prune."**

Client: Companie notorie de talie medie, proprietar de livezi, specializată în: cultivarea fructelor, păstrarea fructelor în cabine frigorifice, uscarea fructelor, exportul fructelor în stare proaspătă și uscată, importul și comercializarea înghețămintelor minerale agricole.

**"Analiza pieței tâmplăriei din profile PVC. Elaborarea strategiei de marketing și vânzări."**

Client: Companie de talie mică, specializată în producerea tâmplăriei din profile PVC

**"Analiza ramurii și a pieței mobilei. Analiza opțiunii de dezvoltare a afacerii pe segmentul de mobilă artistică din fier forjat. Elaborarea strategiei de dezvoltare a afacerii și a planului operațional de marketing."**

Client: Companie notorie de talie medie, specializată în producerea, comercializarea și exportului mobilei artistice din fier forjat.

**"Analiza ramurii și a pieței construcțiilor metalice și a elementelor din fier forjat. Elaborarea strategiei și a tacticii de marketing."**

Client: Companie de talie medie de producere și comerț cu materiale de construcție. Direcții de activitate: import și comerț angro cu metal negru, producerea construcțiilor și elementelor din fier forjat, producerea construcțiilor metalice industriale, comercializarea materialelor de construcție.

**"Elaborarea strategiei companiei. Implementarea sistemului "Balanced Scorecard"**

Client: Companie de talie medie de producere și comerț cu materiale de construcție. Direcții de activitate: import și comerț angro cu metal negru, producerea construcțiilor și elementelor din fier forjat, producerea construcțiilor metalice industriale, comercializarea materialelor de construcție.

**"Analiza pieței serviciilor de transportare la export a fructelor și legumelor proaspete în cabine frigorifice"**

Client: USAID, ACED – Agricultural Competitiveness and Enterprise Development Project.

**"Planificarea strategică după metodologia "Balanced Scorecard"**

Client: Companie de talie medie, specializată în construcția acoperișurilor din țiglă metalică. Leader de piață.

**"Reconstrucția bazei de odihnă "Sadovo". Proiect investițional de renovare a bazei"**

Client: Baza de odihna pentru copii "Sadovo" SRL

**"Prezentarea clinicii stomatologice. Piața produselor de ortodonție din Republica Moldova. Planul operational de marketing."**

Scopul proiectului: argumentarea posibilității de a deveni dealer cu drepturi exclusive la importul produselor corporației ORMCO pe piața Republicii Moldova.

Client: Clinică stomatologică. Importatul și comercializarea utilajului medical și a materialelor de ortodonție.

**"Elaborarea business modelului nou și a planului de afaceri"**

Client: Proiectul Nexus Moldova / IASCI / Agenția Internațională pentru Informație