

Profesionist cu o vastă experiență în management, achiziții, marketing, planificare strategică, bugetare eficientă, digitalizare, analize de afaceri și management eficient al furnizorilor externi.

Competențe business Strategie de business și de marketing | Marketing de produs | Bugete | Planificare | Managementul schimbării | Management proiect | Negociere | Marketing digital | Analize de business

EXPERIENȚĂ

MANAGER ACHIZIȚII

Aprilie 2019 – Aprilie 2020

ECOVITAL Kosmetik, București (*importul și distribuția produselor cosmetice și echipamente, branduri exclusive*)

- Monitorizarea și gestionarea bugetului de achiziție, negocierea cu furnizorii
- Negociere cu furnizorii de top, monitorizarea KPI-urilor, conform celor agreate.
- Analiză și prezentari detaliate ale rezultatelor și indicatorilor urmăriți.
- Crearea și gestionarea de planuri și bugete de marketing.
- Strategii pentru branduri, planificarea și implementarea activităților de marketing.
- Gestionarea și dezvoltarea de instrumente de comunicare eficiente atât pentru parteneri, cât și pentru utilizatorii finali, campanii tradiționale / off-line și digitale, gestionare conturi Social Media, program de loializare, evenimente.

MANAGER MARKETING

Mai 2017 – Aprilie 2019

MGT Educational, București (*importul și distribuția de branduri exclusive IT ca Olympus, Creative, Wacom, CASIO, Hitachi, Asustor*)

- Managementul bugetului și planurilor de marketing, monitorizare eficientă.
- Strategii și analiză pentru branduri, crearea și implementarea de planuri de marketing.
- Gestionarea și dezvoltarea de instrumente de comunicare eficiente pentru parteneri, Newslettere, campanii tradiționale și digitale, evenimente publice și de nișă.
- Acțiuni de marketing coop cu parteneri de top.
- Crearea și gestionarea de evenimente de nișă, eficiente și speciale, adresate clienților finali.

MANAGER ACHIZIȚII & MARKETING

Martie 2012 – Octombrie 2016

SCOP COMPUTERS, București (*distribuitor IT de top, portofoliu larg de mărci de top A precum Toshiba, Asus, Acer, NEC, Intel, Seagate, Microsoft, Sony, APC și altele*)

- Managementul echipei de manageri de produs și specialiști marketing.
- Gestionarea eficientă a bugetului de marketing, vânzări și achiziții, configurare și implementare.
- Obținere de profit suplimentar prin negocieri cu furnizori, commitmenturi, termeni și condiții.
- Coordonare strategii pentru întregul portofoliu, crearea și implementarea planurilor de marketing, asigurarea calității și eficacității.
- Gestionare și dezvoltare de instrumente de comunicare eficiente ale partenerilor.
- Dezvoltarea de noi portofolii de soluții, precum și de noi parteneriate.
- Simplificarea procedurilor operaționale privind achizițiile și comunicarea de marketing.
- Dezvoltarea instrumentelor de afaceri ale distribuitorilor, a sistemului BI și a rapoartelor.

MANAGER DEZVOLTARE

Ianuarie 2004 – Martie 2012

SCOP COMPUTERS, București

- Identificare de noi oportunități de afaceri, în conformitate cu tendințele pieței.
- Coordonarea strategiei și politicilor tactice pentru noile mărci și dezvoltarea noului portofoliu de produse.
- Negocierea de noi parteneriate, pentru o creștere eficientă a marjei brute.
- Obținerea de vânzări suplimentare și profit prin dezvoltarea de noi categorii de produse și a unor noi furnizori.
- Stabilirea termenilor și condițiilor, bugete eficiente pentru noile branduri / categorii produse, alocarea eficientă a resurselor.
- Dezvoltarea de noi proiecte, implementarea de schimbări, alocarea resurselor adecvate, comunicarea și instruirea noilor colegi, exemple de proiecte: site B2B, sistem de raportare BI, automatizare marketing.
- Coordonare și antrenare manageri noi de produs.

MANAGER PRODUS

1997 - 2004

SCOP COMPUTERS, Bucharest (top IT distributor, for HP, TOSHIBA, Microsoft)

- Lansarea notebook-urilor Toshiba în România și gestionarea acestuia ca brand exclusiv.
- Obținerea unei poziții de top acotei de piață pentru notebook-urile Toshiba din România, o creștere bună anuală, poziționare notebook-uri Toshiba ca bestseller în portofoliul companiei.
- Coordonarea întregului business al laptopurilor TOSHIBA din România pentru a atinge obiectivele planificate în ceea ce privește imaginea de marcă, cota de piață, numărul de clienți, volumul vânzărilor și marja de profit.
- Setarea și implementarea planurilor de marketing, gestionarea bugetului de marketing al furnizorului.
- Crearea unei rețele puternice de parteneri, programe consistente de loialitate pentru revânzători.
- Lansări de produse noi, campanii promoționale, evenimente speciale, activități de PR.
- Întreținerea relației cu agențiile de publicitate și mass-media pentru a maximiza rezultatele.

EDUCAȚIE SI COMPETENȚE

1994 - 1996 – Studii postuniversitare în **Management, SNSPA Bucuresti, nota 9.8**

1987 - 1992 – Diploma de Licență în **Chimie, Universitatea Bucuresti, nota de absolvire 9.4**

Cursuri: HubSpot Inbound Marketing; Google Adwords Noțiuni fundamentale; LinkedIn Branding Noțiuni fundamentale; 2016 - LinkedIn Advanced Branding; LinkedIn Business Innovation; Arcadia Consulting Product Management; Arcadia Consulting, Management Comunicare

Limbi straine

English - Avansat

French - Intermediar

Abilități

- Expunere la diverse provocări de business și abilitatea de a gestiona schimbări.
- Competență cu diferite sisteme ERP și Microsoft Office (avansat Excel, Power Point, Word)
- Abilități analitice avansate și atenție la detalii.
- Jucător de echipă, inițiativă proactivă și bună.