

**DIRECTOR EXECUTIV | TRAINER&COACH | SPEAKER**

Rolul de Director Executiv presupune punerea in aplicare a strategiei de marketing si a planului de afaceri al organizatiei.

Coordonarea si asigurarea echilibrului intre functiile companiei: de dezvoltare, marketing, resurse umane, vanzari si training oferite de catre companie.

Indeplinind aceste obiective prin capacitatile de leadership si management in coordonarea personalului si gandire strategica

---

**EXPERIENTA PROFESIONALA**

**Know! & Sales Consulting**

**Apr. 2001 – Prezent**

Know! & Sales Consulting sunt un grup de companii care ofera servicii de recrutare si training avand o experienta aproape 20 de ani pe piata natioanala, lider in Transilvania, care s-a impus pe piata din Romania datorita profesionalismului serviciilor ei. Cu o acoperire nationala pe patru arii de expertiza: recrutare si selectie, leasing de personal, assessment center si consultanta. Sales Consulting dezvolta un parteneriat pe termen lung cu clienti din diverse industrii: IT&C, automotive, outsourcing, pharma, banking, FMCG iar obiectivul principal este oferirea celor mai bune servicii de consultant.

**DIRECTOR EXECUTIV**

Stabilirea strategiei de dezvoltare a grupului de companii

Intocmirea si implementarea planului de actiuni pentru atingerea obiectivelor setate impreuna cu actionarii grupului

Coordonarea celor 5 manageri de pe departamentele de: recrutare, financiar, business development, training

Promovarea companiei si utilizarea integrala a capacitatii de lucru a acesteia, prin identificarea de noi clienti si contractare

Analiza pietei, prezentarea si vanzarea de servicii catre clienti noi

Aproba contracte cu beneficiarii si alti prestatori.

Mentinerea si dezvoltarea relatiilor de afaceri cu clientii de tip corporate

Proiectarea si dezvoltarea strategiei de vanzare a firmei:

- stabilirea politicii de preturi
- stabilirea obiectivelor de vanzare (targete) anuale si lunare, precum si atingerea

acestora

- intretinerea si dezvoltarea portofoliului de clienti
- analiza potentialului pietei (pe zone geografice, pe investitii)
- diversificarea serviciilor oferite de firma

Organizarea activitatilor de HR intern: angajari, traininguri, evaluari periodice, etc  
Pastrarea relatiei cu institutiile mass-media din Cluj: articole, interviuri, comunicate de presa, emisiuni, etc.

Reprezentarea companiei in relatiile cu autoritatile

## **SALES CONSULTING**

**Mar. 2000 – Apr. 2001**

### **CONSULTANT ECONOMIC**

Realizarea de analize economice si financiare pentru diferiti clienti ai firmei

Raportarile financiare pentru proiecte derulate

Contabilitatea primara

Responsabilitatile pe linie de marketing: evidenta si selectarea potentialilor clienti, contractarea lor, publicitatea firmei, analize si situatii statistice

Pastrarea relatiei cu institutiile mass-media din Cluj: articole, interviuri, comunicate de presa, emisiuni, etc.

Organizarea de conferinte de presa pentru diferiti clienti

## **SALES CONSULTING**

**Apr. 1999 – Mar. 2000**

### **Coordonator Proiect "Masuri active destinate fortei de munca" (finantat de Banca Mondiala si derulat prin A.J.O.F.P. Cluj)**

Coordonarea unei echipe de 12 persoane (traineri, consultanti, coordonatori de cluburi)

Realizarea a 4 targuri de forta de munca

Coordonarea unui Cntru de Consiliere si Mediere a Muncii

## **EDUCATIE & FORMARE**

Universitatea "Babes-Bolyai", Cluj - Napoca Facultatea de Stiinte Economice Nivel masteral: Managementul Resurselor Umane	1998-1999
Universitatea "Babes-Bolyai", Cluj - Napoca Facultatea de Stiinte Economice Nivel licenta: Managmentul resurselor umane	1994-1998

## **LIMBI STRAINE**

**Engleza:** nivel avansat

## **DATE PERSONALE**

Data nasterii: Martie 7, 1974; Nationalitatea: Romana;  
Oras: Cluj-Napoca, Romania

