

Curriculum vitae



Informații personale

Nume / Prenume **OPREA LUCIAN**

Adresă(e) **România**

Telefon

E-mail(uri)

Naționalitate(-tăți) **Română**

Stare civila **Căsătorit - un copil**

Data nașterii

Sex **Masculin**

Experiența profesională

Perioada **03.2014 - Prezent**

Funcția sau postul ocupat **Director Zonal Vanzari – Cheque Dejeuner Romania**

- Activități și responsabilități principale
- Managementul activității companiei în zona de sud-vest a României în vederea obținerii indicatorilor de profitabilitate conform planului de afaceri;
 - Coordonarea echipelor de vânzări, stabilirea obiectivelor și urmărirea îndeplinirii lor;
 - Identificarea nevoilor societăților în ceea ce privește serviciile oferite și implementarea lor ținând cont de legislația în vigoare;
 - Promovarea eficienței a produselor și serviciilor firmei în județele din zona de activitate conform obiectivelor de performanță individuală și pe echipă și a strategiei comerciale, planului de acțiune comercială și planului de marketing;
 - Menținerea, dezvoltarea și rentabilizarea portofoliului de clienți ai firmei în județele din zona de activitate precum și implementarea proiectelor la nivelul județelor respective.

Numele și adresa angajatorului **CHEQUE DEJEUNER ROMANIA - BUCUREȘTI**

Perioada **04.2009 – 01.2014**

Funcția sau postul ocupat **MANAGER CLIENTI / PRODUS – ORANGE ROMANIA**

<p>Activități și responsabilități principale</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Coordonarea echipei de vanzari B2B pe zona Oltenia, -stabilirea ofertelor comerciale si particularizarea lor in functie de nevoile si cerintele fiecarui client, oferte care trebuie sa se incadreze in politica comerciala si procedurile companiei. Responsabilitati operationale; -administrarea echipei B2B si a portofoliului de conturi corporative existente din regiunea atribuita; -participarea la licitatii; -definirea nevoilor clientilor in solutii de comunicare (voce- mobil si fix,date). Prioritizarea cererilor de la clienti (telefoane, abonamente noi, modificari ale conturilor, remedierea diverselor probleme prin suport tehnic); -vizite la clientii de top in conformitate cu programa pentru monitorizare si fidelizare; -negocierea si semnarea contractele comerciale cu clientii Strategici conform procedurilor interne si asigurarea interfatei intre clienti si companie; -raportarea periodic cu privire la valoarea portofoliului precum si a activitatii zilnice; <p>Bonuri de masa, masina, telefon, training de specialitatete</p>
<p>Numele și adresa angajatorului</p>	<p>ORANGE ROMANIA SA -BUCUREȘTI</p>
<p>Perioada</p>	<p>07.2008- 04.2012</p>
<p>Functia sau postul ocupat Activitati si responsabilitati Numele si adresa angajatorului Tipul activitatii sau sectorul de activitate</p>	<p>ADMINISTRATOR IRINOLA ONE CONSULTING Administrarea activitatii societatii. Irinola One Consulting SRL- Petrosani, jud. Hunedoara; Consultanta in vanzari si marketing.</p>
<p>Perioada</p>	<p>07.2008 – 04.2009</p>
<p>Functia sau postul ocupat</p>	<p>DIRECTOR DE VANZARI – TOP VEST HOLDING</p>
<p>Activități și responsabilități principale</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Coordonarea si verificarea activitatilor comerciale in cele 7 judete arondate, optimizarea stocurilor si a comenzilor in cele 7 depozite judetene. -supervizarea politicii comerciale, controlarea activitatii directorilor zonali de vanzari ; -rezolvarea situatiilor conflictuale de natura comerciala intre firma si clienti; -stabilirea sistemului de raportare si verificare, a nivelului de executare a obiectivelor de catre echipa de vanzari; <p>Instruirea echipei si verificarea ori de cate ori este necesar; -evaluarea activitatilor la punctele de lucru si propunerea de masuri de imbunatatire a acestora;</p>

Pregătirea permanentă a echipelor de vânzări stabilirea de priorități în executarea sarcinilor de serviciu de către subordonați; recrutarea de personal specializat, conform procedurilor; verificarea modului de derulare a relației agenților de vânzări cu clienții.

Cresterea pe divizia de mezeluri a cifrei de afaceri cu peste 50 %
Bonuri de masă, telefon, masină, chirie.

Numele și adresa angajatorului: TOP VEST HOLDING - BRASOV

Perioada: 01.2004 – 07.2008

Funcția sau postul ocupat: SUPERVIZOR VANZARI –zona SV – INBEV ROMANIA

Activități și responsabilități principale: Îndeplinirea obiectivelor de volum, coordonarea echipei de vânzări formată din opt reprezentanți vânzări, stabilirea bugetelor de marketing și alocarea lor pe fiecare DTR., identificarea unor noi oportunități de creștere a vânzărilor, plasarea mijloacelor fixe, administrarea unui buget pentru clienții exclusivi.
Conducerea unei echipe formată din opt oameni - doi în județul Gorj, trei în județul Hunedoara, doi în județul Caras- Severin, un tehnician Draught.
Cresterea pe cele trei județe în anul 2007 a fost cu 5% peste media zonei .

Numele angajatorului: INBEV ROMANIA SA – BUCUREȘTI

Perioada: 09.1999- 01.2004

Funcția sau postul ocupat: Market developer- COCA –COLA ROMANIA

Educație și formare

Perioada: 1992- 1997

Calificarea / diploma obținută: **INGINER MECANIC**

Disciplinele principale studiate / competențe profesionale dobândite: Tehnologia construcțiilor de mașini- Inginerie managerială și tehnologică

Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare: Facultatea de Mecanică - Craiova

Tehnologia construcțiilor de mașini

Disciplinele principale studiate / competențe profesionale dobândite	<p>CURSURI DE VANZARI SI MANAGEMENT: Philip Moris -1998 Star Foods- 1998 Procter&Gamble – 1998 Haber Comercial – 1999 Coca Cola – 1999, 2000, 2001, 2002 InBev – 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 Orange – 2009, 2010, 2011, 2012</p>
	<p>ATESTATE: 2001- atestat Coca Cola in vanzari; 2002 – atestat Coca Cola in negocieri; 2007 – People Management – ImBev; 2008 – P.D.C.A. – ImBev; 2008 – Managementul Vanzarii – Top Vest Holding; 2009 – atesta in Negocieri Consultative – Orange Romania; 2010- Managementul Clientilor Strategici- Oraage Romania ;</p>
	<p>PREMII: 2005, 2006 – InBev Romania pentru cea mai mare crestere volumica si de distributie numerica BERGENBIER pe Romania; 2011- Orange Romania pentru activarea celui mai mare numar de SIM-uri.</p>
Aptitudini și competențe personale	.
Limba maternă	Română
Limba straina	Engleza – incepator
Competențe și abilități sociale	<ul style="list-style-type: none"> - Spirit de echipă; - Reale abilitati de comunicare si organizare (dobandite ca urmare a experientei profesionale); - Capacitate de adaptare la noi situatii; - Flexibilitate.
Competențe și aptitudini organizatorice	<ul style="list-style-type: none"> - Spirit organizatoric, proactiv ; - Experiență bună a managementului echipei (dobândite în cadrul formării profesionale).
Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului	- O bună cunoastere a instrumentelor Microsoft Office .
Alte competențe și aptitudini	Orientare spre cunoastere si nou, perseverenta, tenacitate, onestitate.
Permis de conducere	Categorii B-1996