

Chiorean Alin

Informatii personale

Oras

Telefon

Email

Pozitia pentru care se candideaza

Experienta profesionala

Perioada

August 2016-prezent

Job

**Presedinte Cooperativa Agricola Echipa Fermierilor
Triteni**

Domeniu de activitate

Companie de distributie produse agricole la nivel zonal

Responsabilitati

- Coordonarea membrilor cooperativei
- Semnarea contractelor anuale cu clientii en gros locali(Cluj Napoca,Ludus, Targu Mures, Alba Iulia) pt a vinde produsele pe care le produc membrii
- Negocierea contractelor si semnarea lor pentru achizitii produse necesare membrilor(tarate cu sc European srl;seminte, produse chimice cu Dafcochim srl)
- Managementul contractelor pe parcursul anului cu clientii mai sus mentionati
- Implicarea activa in procesele de planificare si bugetare anuale

Perioada

Iunie 2013-prezent

Job

Regional Sales Manager(21 judete)

Angajator

Sc Prodvinco Sa

Domeniu de activitate

Producerea si comercializarea bauturilor alcoolice

Responsabilitati

- Coordonarea echipei de 5 ASM
- Negocieri, discutii cu distribuitorii de pe zona (41distribuitori:Transilvania-Banat-Oltenia)
- Dezvoltarea zonei prin activarea de distribuitori noi

Rezultate

- Cresterea cotei de piata pe zona alocata cu 4,5 ppt in 2016 vs 2015

	<ul style="list-style-type: none"> Proiecte speciale implementate cu succes: Darina-Narida Tg Mures Parabomir Resita si Lugoj Lord Timisoara
Perioada	Ianuarie 2007-Iunie 2013
Job	Branch Manager
Angajator	Sc Roniv Srl
Domeniu de activitate	Companie de distributie la nivel national
Responsabilitati	<ul style="list-style-type: none"> Coordonarea echipei de vanzari Deplasarea in zona aflata in portofoliu pentru negocierea si semnarea contractelor anuale cu clientii „key accounts” locali, in baza politici comerciale a firmei Managementul contractelor pe parcursul anului cu clientii mai sus mentionati Implicarea activa in procesele de planificare si bugetare anuale Atingerea targetelor de volume si profitabilitate lunare Realizarea targetelor de clienti activi Urmarirea si solutionarea problemelor legate de termenele de plata, plati si datorii Monitorizarea stocurilor si emiterea de comenzi catre producator(Beiersdorf Romania) Coordonarea echipei de logistica(gestionari, facturisti, agenti livratori) Managementul flotei(conform planului de mentenanta)
Rezultate	<ul style="list-style-type: none"> Cresterea cotei de piata cu 1,9 ppt in comertul traditional Nr 1 in topul filialelor partenerilor de distributie Beiersdorf pe baza datelor de sell-out Initierea unui proiect de dezvoltare a angajatilor prin traininguri si team-building, implementat cu succes
Perioada	Octombrie 2005-Ianuarie 2007

Job	Distribuitor manager
Angajator	JTI Romania, Bucuresti
Domeniu de activitate	FMCG
Responsabilitati	<ul style="list-style-type: none"> • Coordonarea echipei de vanzari a distribuitorului zonal(Sc Punctual Srl) • Realizarea targetelor lunare de volum si clienti • Negocierea si implementarea diverselor contracte semnate cu firme • Activitati legate de motivarea si evaluarea agentilor de vanzari a distribuitorului
Perioada	Ianuarie 2002-Octombrie 2005
Job	Agent vanzari
Angajator	JTI Romania, Bucuresti
Domeniu de activitate	FMCG
Responsabilitati	<ul style="list-style-type: none"> • Realizarea obiectivelor de volum pe clientii de tip en gros din orasul Cluj Napoca
Perioada	Octombrie 1999-Ianuarie 2002
Job	Agent vanzari
Angajator	TDG Romania, Bucuresti
Domeniu de activitate	FMCG
Responsabilitati	<ul style="list-style-type: none"> • Realizarea obiectivelor de volum pe clientii de tip retail si en gros din orasul Turda
Educatie si formare	
Perioada	Octombrie 2005-Iunie 2008
Calificarea/diploma obtinuta	Diploma de licenta
Discipline studiate	Managementul si gestiunea afacerilor
Institutia de invatamant	Universitatea” Bogdan Voda” Cluj Napoca
Perioada	Septembrie 1997-Iunie 2000
Calificarea/diploma obtinuta	Diploma de absolvire a liceului
Discipline studiate	Seral
Institutia de invatamant	Colegiul national “Victor Ungureanu” Campia Turzii

Traininguri si alte cursuri
Perioada

Curs cu specializare – “Initiere in dezvoltarea afacerii” –
August-Septembrie 2011
1.Negociere
2.Managementul echipei
3.Coaching&managementul conflictelor
4.Motivare&delegare

**Aptitudini si competente
personale**

Limba materna

Romana

Limbi straine cunoscute

Limba	Citit	Vorbit	Scris
Engleza	Mediu	Mediu	Mediu
Franceza	Mediu	Mediu	Mediu

Competente si aptitudini
de utilizare a calculatorului

Software	Nivelul de cunoastere
Microsoft Office	Avansat
Internet	Avansat

Alte competente si
aptitudini

Abilitati excelente de comunicare, capacitate deosebita
de relationare interumana, aptitudini de planificare,
organizare si control a activitatii

Pasiuni

Filmele, drumetiile,

Permis de conducere

Categoria B, C, D1, E