





INFORMAȚII PERSONALE

Gicu Zainea



-  Sector 6 , București
-  0735.830.828
-  gicu.zinea.cls6@gmail.com
-  www.facebook.com/consilierlocalS6

“Acolo unde discursul este corupt, la fel este și mintea.”

(Lucius Annaeus Seneca)

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

2017- Prezent

Area Sales Manager

Viva Pharma Distribution

- Realizarea obiectivelor de vânzări pentru regiunea alocată, conform planului de afaceri;
- Prospectarea concurenței și comunicarea oportunităților de afaceri;
- Intocmirea ofertelor și negocierea contractelor;
- Monitorizarea stocurilor, comenzilor și a vânzărilor depozitelor farmaceutice alocate;
- Monitorizarea acțiunilor promoționale desfășurate de companie și de parteneri;
- ...

at2014- 2017

Regional Sales Manager

Slavia Pharm

- Menținerea în permanență a legăturii cu personalul din subordine, precum și cu distribuitorii din zona arondată;
- Verificarea acurateței informațiilor furnizate către întreg personalul din subordine, către toate departamentele din firma cu care am colaborat, precum și către toți partenerii și clienții din portofoliu;
- Informarea companiei în ceea ce privește concurența prin prezentarea unui studiu de piață după o amplă analiză și verificare;
- Asigurarea sprijinului în vederea realizării obiectivelor individuale la nivelul fiecărei persoane din subordine;
- ...

2013- 2014

Area Sales Representative

Omega Pharma

- Gestionarea strategică a clienților din portofoliu, asigurând parteneriate cheie în timp și descoperind noi oportunități de lucru;
- Extinderea relațiilor cu clienții existenți propunând soluții și strategii care să-i ajute în creșterea vânzărilor și extinderea business-ului;
- Asigurarea sprijinului colaboratorilor în vederea realizării obiectivelor acestora;
- ...

- 2011- 2013 **Medical Sales Representative**
Magistra C&C Pharma
- Promovarea produselor din portofoliu in conformitate cu strategiile de marketing si strategiile medicale.
 - Efectuarea vizitelor catre medici si farmacii in scopul prezentării, promovării si vânzării produselor din portofoliu.
 - Desfășurarea optimă a activității in teritoriu si realizarea target-ului de vânzări.
 - Dezvoltarea unei relații constructive de afaceri cu toți clienții din portofoliu alocat.
 - ...

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

- 2015 **Manager Proiect**
 Ministerul Muncii si Protecției Sociale
- 2014 **Expert Accesare Fonduri Europene**
 Ministerul Muncii si Protecției Sociale
- 2010 – 2014 **Licențiat in Drept**
 Facultatea de Drept
- ...

COMPETENȚE PROFESIONALE

Limbă maternă Romană

Alte limbi străine cunoscute

	UNDERSTANDING		SPEAKING		WRITING
	Listening	Reading	Spoken interaction	Spoken production	
Engleză	B2	B1	B1	B1	B1
Diplomă " Certificat de Competență Lingvistică".					

Competențe de comunicare Bune competențe de comunicare dobândite datorită experienței de conducere în diverse functii, dar și ca urmare a activității în domeniul vânzării.
 Abilități în ceea ce privește explicarea și aplicarea la nivel organizațional a proceselor care să conducă la creșterea performanței.
 Experiență în atragerea partenerilor și dezvoltarea de noi planuri de penetrare pe diverse piețe la nivel național.

Competențe organizaționale/manageriale

Leadership - aptitudine consolidată prin motivarea angajaților și partenerilor pentru identificarea de noi oportunități de dezvoltare a companiilor din care am făcut parte.

Gândire strategică – dobândită în funcțiile de manager, unde am identificat în mod clar obiectivele care trebuie atinse, precum și instrumentele și mijloacele necesare în acest scop. Această activitate a presupus și consolidarea capacității de a forma, conduce și motiva o echipă.

Aptitudini de coordonare - dobândite în urma alinierii echipelor de vânzări pentru propunerea de soluții la problemele curente și de sistem, distribuția sarcinilor, identificarea partenerilor etc.

Competențe logistice și administrative - capacitatea de a gestiona un volum mare de activități, prioritizarea sarcinilor, respectarea termenelor, a angajamentelor și asumarea responsabilităților.

Competențe dobândite la locul de muncă

Bune aptitudini de comunicare și relaționare în cadrul unui grup socio-profesional;
Abilități de lucru atât independent cât și în echipă;
Spirit de inițiativă;
Flexibilitate;
Inventivitate, capacitate de lucru în condiții de stres;
Capacitatea de management al riscului și de rezolvare a situațiilor de criză;
Capacitate de adaptare la schimbările mediului de lucru.

Competențe informatice

Cunoștințe avansate operare : Microsoft Office (Word, Excel, Power Point), Internet.
Cunoștințe avansate administrare : Platforma Magento
Cunoștințe medii optimizare : SEO
Cunoștințe medii operare : Adobe Photoshop
Cunoștințe medii operare: Windows

Permis de conducere**Categoria B****Certificări****“Competențe Antreprenoriale”**

Dobândit în urma cursului din data de : 17-22 Iulie 2018

Organizat de : Structural Consulting Group

“Pro Customer”

Dobândit în urma cursului din data de : 29-31 Mai 2013

Organizat de : Omega-Pharma

Vânzare prin Satisfacerea Nevoilor Clienților

Dobândit în urma cursului din data de : 14-17 Aprilie 2011

Organizat de : Miruna Lovinescu

“Steps Sales”

Dobândit în urma cursului din data de : 15 -19 Mai 2010

Organizat de : A&G Med Trading

International Key Account Management

Dobândit în urma cursului din data de : 27-28 Februarie 2005

Organizat de : Nestle Romania