

Curriculum Vitae

Date personale:

Dragomir Cosmin

Istoric experienta:

Manager achizitii:

MAX CENTRAL DEPOZIT

2021-07 - prezent

Se asigura ca in depozit exista in permanenta un stoc optim in vederea aprovizionarii restaurantelor in conformitate cu necesarul de marfa transmis prin comenzi;

Se asigura ca spatiul de depozitare si fluxurile din depozit sunt optimizate in permanenta in acord cu obiectivele KPI si cu procedurile existente;

Colaborează in stransa legatura cu gestionarul depozitului;

Se documentează pe probleme de gestiune a stocurilor;

Propune măsuri de eficientizare a activității de gestiune sau livrări din stoc.

Verifica comenzile de aprovizionare a depozitului evitand rupturile de stoc si suprastocarea;

Verifica si analizeaza stocurile din punct de vedere cantitativ si calitativ pentru a preveni deteriorarea marfurilor si/ sau suprastocarea conform procedurii de aprovizionare;

Transmite oportun catre managerul operational cantitatile de marfa suprastocata sau in curs de expirare pentru a preveni pierderile sau costurile asociate suprastocarii;

Păstrează documentele justificative legate de stocuri;

Efectuează lunar, la cererea managerului direct sau ori de cate ori considera necesar inventarul stocului de marfă;

Raportează superiorului ierarhic orice neconcordanță între stocul fizic și cel scriptic



Respectă legislația de gestiune a stocurilor;

Verifica modul în care se efectuează recepția fizică a mărfii la intrarea în depozit;

Raportează superiorului ierarhic diferențele între marfa fizică și cea scriptică apărute la recepția mărfii;

Înregistrează, prelucrează și păstrează informațiile referitoare la situația stocurilor;

Se asigură de utilizarea eficientă a spațiului de depozitare a mărfurilor;

Se asigură de efectuarea FEFO;

Păstrează evidența documentelor de transfer emise, cu semnăturile de predare/ primire la zi;

Transmite către superiorul ierarhic orice reclamație privind livrarile de marfă;

Asigură integritatea și securitatea marfurilor;

Pastrarea confidențialității informațiilor legate de firmă;

Se asigură de menținerea curăteniei și ordinii în depozit și în fața acestuia, zilnic;

Răspunde personal, material și disciplinar pentru orice distrugere, degradare, dispariție sau furturi ale echipamentelor, instrumentelor și a tuturor obiectelor de inventar aflate în dotarea sa;

Aduce la cunoștința superiorilor orice fel de măsură care ar putea aduce o îmbunătățire, ameliorare în activitatea departamentului din care face parte.

Zone Sales Manager:

2015-04 -- 2021-07

HEINEKEN ROMANIA S.A.

Distributie (FMCG); comercializarea berii.

Obținerea poziției #1 în piața berii pe zona de responsabilitate (sectorul 2) la indicatorii de distribuție numerică și forward stock.

Realizarea obiectivelor de vânzări (sell-out, acoperire teritorială) prin:

- managementul performanței distribuitorului și atingerea planului comercial anual;
- recrutarea, managementul și dezvoltarea angajaților direct subordonați - 6 Territory Sales Representatives;
- gestionarea eficientă a resurselor (aproximativ 3,000 K/ an) pentru atingerea obiectivelor și dezvoltarea afacerii;

Fructificarea potențialului de vânzare al universului de clienți din teritoriul alocat prin:

- acoperirea optimă a teritoriului (minim 65% acoperire prin TSR și 80% acoperire prin DSR);



- livrarea oportuna si eficienta a comenzilor de catre distribuitor (in maxim 24h) ;
- utilizarea optima a asset-urilor alocate clientilor;
- implementarea activitatilor din calendarul de trade;
- gestionarea optima a bugetelor discount-to-market, a bugetelor de decorare a locatiilor si a bugetelor de contracte pentru atingerea obiectivelor lunare, anuale etc.

Influentarea echipei distribuitorului si contribuirea in mod activ la dezvoltarea membrilor sai (1 Director de Vanzari, 3 Supervisorii si 10 Sales Representatives).

Culegerea si transmiterea informatiilor din/ catre piata;

Intocmirea rapoartelor periodice.

Proiecte si realizari:

- Intre 2015 martie – 2016 februarie am implementat strategia Route-to-Market in judetul Ialomita cu distribuitorul Bere Bauturi Ialomita.

Rolul meu a fost acela de a:

- construi echipa de vanzari de la distribuitor;
- conturarea arie geografice pentru fiecare ruta de DSR;
- defini politica comerciala a distribuitorului (proceduri, regulamente, raportari, fluxul de documente, fise de post etc.);
- defini politica de personal pentru Departamentul Vanzari (fise de post, stabilirea schemei de bonus, recrutare, training, coaching);
- implementa planurile de executie de piata (acoperire, recrutare univers locatii).
- Intre 2014 mai – 2014 septembrie am contribuit la implementarea strategiei Route-to-Market in judetul Constanta cu distribuitorul Bere Bauturi Constanta.

Rolul meu a fost acela de a:

- influenta echipei distribuitorului si contribuirea in mod activ la dezvoltarea membrilor sai;
- face coaching cu echipa de vanzari Heineken si distribuitor;

Key Account Manager Wholesales

2012-08 -- 2015 -04.

HEINEKEN ROMANIA S.A.

Gestionarea canalului de wholesale cu implementarea strategiei aferente la nivel de Bucuresti;

Identifica oportunitatile de crestere si dezvoltare a afacerii si recomanda planul de actiune necesar pentru a obtine cresterea respectiva;

Este responsabil de realizarea targetului pe zona sa in conformitate cu principalii indicatori de performanta.

Monitorizeaza nivelul de atingere a targetului;

Gestioneaza rezultatele si profitabilitatea rutelor;

Elaboreaza prognozele de vanzari (sales forecast);

Asigura colectarea corecta a creditelor de la clienti;

Analizeaza evolutia principalilor indicatori de performanta si face recomandari pentru actiuni corective;

Completeaza rapoarte specifice cu privire la planul de actiune: numar de clienti, numar de comenzi zilnice, volum si vanzari nete, plasarea materialelor.

Teritorial sales representative

2010-07 – 2012-08

HEINEKEN ROMANIA S.A.

Este responsabil de vizitarea tuturor clientilor de pe ruta sa conform procedurii interne agreate la nivel de Heineken Romania

Este responsabil cu realizarea lunara a obiectivelor trasate de managerul direct sau a altor obiective de Trade Marketing care au legatura cu primele (plasare PDS, implementare activari de consumator, etc.)

Se asigura ca produsele focus Heineken Romania sunt disponibile la vanzare in locatiile din teritoriul alocat in conformitate cu obiectivele si strategiile companiei.

Se asigura ca stocul de produse Heineken Romania din spatiul de vanzare al locatiilor din teritoriul alocat este mai mare decat al competitiei.

Executa si mentine plasari secundare de produse Heineken Romania (display-uri) in locatiile din teritoriul alocat, conform planului si activitatii lunare de Trade Marketing.

Se asigura ca toate vitrinele frigorifice (cooler) ale Heineken Romania sunt plasate in spatiul de vanzare al locatiilor si sunt utilizate conform standardelor companiei

Se asigura ca toti clientii vanzatori de bere de pe teritoriul alocat, cu activitatea de functionare mai mare de 60 de zile, exista in sistemul informational.

Se asigura ca baza de date cu clientii din teritoriul alocat este corecta (starea locatiei este corecta, segmentarea locatiilor este in conformitate cu politica Heineken Romania, datele de indentificare ale locatiei sunt corecte)

Completeaza toate chestionarele din palm cu informatii reale despre activitatea sa sau alt tip de informatii (procenta, vanzare, activitate competitie, etc.), exclusiv pe baza datelor obtinute in locatie in timpul vizitei.

Sales representative

2009-11 – 2010-07

SC PAJURA S.A.

- coordonare si urmarire obiective;
- negocierea comenzilor;
- construirea relatii pozitive cu clientii;
- implementarea strategiilor promotionale lunare;
- cresterea vanzarilor si acoperirii geografice;
- realizarea targetelor lunare.

Area sales manager

2009-05 – 2009-11

FMG ELITE BUCURESTI

Ofera directie fortei de vanzari in vederea realizarii planului de afaceri;

Identifica oportunitatile de crestere si dezvoltare a afacerii si recomanda planul de actiune necesar pentru a obtine cresterea respectiva;

Imparte/ supervizeaza impartirea targetului pentru echipa in conformitate cu: potentialul zonei; istoricul zonei; noutatile cu privire la piata si la comert; sezonalitate;

Raporteaza activitatea concurentei, propune planul de actiune pentru a dezvolta zona si a maximiza spatiul de expunere si de vanzare la clientii de pe zona alocata;

Monitorizeaza nivelul de atingere a targetului;

Gestioneaza rezultatele si profitabilitatea rutelor;

Este responsabil pentru respectarea politicii de plata a companiei;

Elaboreaza prognozele de vanzari;

Analizeaza evolutia principalilor indicatori de performanta si face recomandari pentru actiuni corective;

Negociaza in termenii cei mai buni conditiile de colaborare pentru toti clientii de pe zona sa;

Completeaza rapoarte specifice cu privire la planul de actiune: numar de clienti, numar de comenzi zilnice, volum si vanzari nete, plasarea materialelor.

Territory Sales Manage

2008-10 - 2009-05

QAB, BUCURESTI, Vanzari

Identifica oportunitatile de crestere si dezvoltare a afacerii si recomanda planul de actiune necesar pentru a obtine cresterea respectiva;



Este responsabil de realizarea targetului pe zona sa in conformitate cu principalii indicatori de performanta.

Monitorizeaza nivelul de atingere a targetului;

Gestioneaza rezultatele si profitabilitatea rutelor;

Asigura un nivel inalt de customer service;

Elaboreaza prognozele de vanzari (sales forecast);

Asigura colectarea corecta a creditelor de la clienti;

Analizeaza evolutia principalilor indicatori de performanta si face recomandari pentru actiuni corective;

Negociaza in termenii cei mai buni conditiile de colaborare pentru toti clientii de pe zona sa: procentul de expunere al produselor PepsiCo, discount-uri, termene de plata, dezvoltarea punctului de vanzare;

Completeaza rapoarte specifice cu privire la planul de actiune: numar de clienti, numar de comenzi zilnice, volum si vanzari nete, plasarea materialelor.

M-am ocupat de unul dintre distribuitorii autorizati din Bucuresti care avea in portofoliul lui si produsele Pepsi.

Raspundeam de tot ce insemna comenzile distribuitorului catre companie, de activitate oamenilor distribuitorului in ceea ce privea vanzarea produselor Pepsi, identificare clientii noi, imaginea produsului in piata, monitorizarea vanzarii, etc.

Agent vanzari

2007-09 - 2008-08

Pepsi America(QAB)

- contactarea si vizitarea clientilor din ruta;
- negocierea comenzilor;
- construirea relatii pozitive cu clientii;
- implementarea strategiilor promotionale lunare;
- aplicarea tuturor standardelor de executie;
- negocierea contractelor, materialelor promotionale si alocarea rafturilor si vitrinelor frigorifice.

Agent comercial decorator

2006-10 - 2007-08

Pepsi Romania(QAB)

- mercantizarea intregului portofoliu in Carrefour Baneasa

Operator studii de piata

2006-08 - 2006-09

Daedalus Consulting, Nr. angajati: 100-250, Marketing

Efectuarea de studii de piata pentru cele mai importante companii din Romania (Danone Romania, Nestle Romania, etc)

Responsabilitati, Realizari

Completarea chestionarelor si introducerea datelor in baza electronica

Promoter

2005-05 - 2005 10

Nestle Romania, Nr. angajati: 250-500, Marketing

Responsabilitati, Realizari

Promovarea produselor Nestle in Hipermarket-urile din Bucuresti

Studii:

Liceul teoretic "Vladimir Strainu" - Gaesti 1998 - 2002

Universitatea Pitesti ,

Facultatea de Educatie Fizica si Sport 2002 - 2006

Universitatea "Spiru Haret" , BUCURESTI

Facultatea de Marketing si Afaceri Economice Internationale 2007-2010.

