

Florin Adrian Crivat

- **Data nașterii:** 16/12/1976
- **Gen:** Masculin
- **Cetățenie:** română
 - **Mobile:** [REDACTED]
 - **E-mail:** [REDACTED]
 - **Home:** [REDACTED], România

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

Economist desfacere

TEXTILA UNIREA BUCURESTI

01/07/2003 – 01/03/2004

- Bucuresti, România

contractarea de clienti din tara si din strainatate, incheierea de contracte si preluarea de comenzi, urmarirea cresterii vanzarilor,delegatii in vederea contractarii de noi clienti.

CRESTEREA VANZARILOR

Reprezentant vanzari

SECA DISTRIBUTION -DIVIZIA WRIGLEY

03/2004 – 07/2005

- Bucuresti, România

Relationarea constanta cu clientii, contactarea de noi clienti, preluarea comenzilor, distribuirea marfii, urmarirea cresterii vanzarilor, intocmirea de rapoarte zilnice privind vanzarile si incasarile, merchandising, promovare produse noi.

CRESTEREA VANZARILOR LUNARE,MENTINEREA RELATIILOR OPTIME CU CLIENTII, CRESTEREA NUMARULUI DE CLIENTI

Area bussiness developer (agent comercial)

Wrigley Romania

07/2005 – 07/2007

- Bucuresti, România
-

Dezvoltarea relatiei cu clientii, promovarea produselor, marketing, coordonarea agentilor de vanzari, urmarirea bunei desfasurari a activitatii agentilor de vanzari, vanzari directe

Am imbunatatit considerabil imaginea produselor Wrigley in magazinele din fiecare zona repartizata, la momentul dat.

Am favorizat ,atat direct cat si prin agentii de vanzari ai distribuitorilor, vanzarea produselor respective, indiferent de dificultatea situatiei.

Cresterea vanzarilor de produse Wrigley, datorita modului de relationare cu clientul, si agentii.

SEF DIVIZIE VANZARI WRIGLEY

LARO DISTRIBUTION

08/2007 – 07/2008

- Bucuresti, România

Coordonarea echipei de vanzari Wrigley, pe Giurgiu,Teleorman si Bucuresti, dezvoltarea echipei de vanzari prin training adecvat si sprijinirea agentilor in relatia cu clientii, promovarea produselor, centralizarea si raportarea zilnica a situatiei vanzarilor, deplasarea pe zonele de actiune ale agentilor in vederea supravegherii si coordonarii activitatii agentilor de vanzari, cat si in vederea realizarii targeturilor stabilite pentru acestia.

Am imbunatatit modul de organizare al activitatii agentilor subordonati pentru a imbunatati calitatea serviciilor, si am contribuit considerabil la cresterea vanzarilor lunare.

Area Sales Manager

FMG ELITE/UMBRELA SERV

07/2008 – 12/2010

- Bucuresti, România

Coordonarea echipelor de vanzari LKA si Retail in dezvoltarea producatorului de cafea Strauss si Ulker, atat din punct de vedere al marketingului cat si a vanzarilor, prin dezvoltarea fortei de vanzari prin training si coaching, asistarea si sprijinirea agentilor in relatia cu clientii, promovarea produselor, centralizarea si raportarea zilnica a situatiei vanzarilor; deplasarea pe zonele de actiune ale agentilor in vederea supravegherii, asistarii si coordonarii activitatii agentilor de vanzari, cat si in vederea realizarii targeturilor stabilite pentru acestia; distribuirea planurilor de vanzari lunare cat si a motivarii financiare a agentilor in functie de realizari; analiza si rapoarte (zilnice, saptamanale, lunare si anuale) specifice in vanzari, asigurarea unei bune

implementari a promotiilor in piata, monitorizarea si analiza vanzarilor echipei cat si a vanzarilor clientilor, recrutarea/training/coordonarea activitatilor echipei, routing.

Am imbunatatit modul de organizare al activitatii agentilor subordonati pentru a imbunatati calitatea serviciilor, si am contribuit considerabil la cresterea vanzarilor lunare.

Area Sales Manager

DRIM Daniel Distribution

04/2011 – 12/2016

- Bucuresti, România

Coordonarea activitatii fortei de vanzari pe Bucuresti si Ilfov, atat Retail cat si LKA pentru producatorii: Fuchs, Pambac, Tymbark, Primola si Kandia, implicarea atat in vanzari cat si marketing, dezvoltarea profesionala a personalului din subordine prin training si coaching, controlul echipelor de vanzari, asistarea si sprijinirea agentilor in relatia cu clientii, promovarea produselor, centralizarea si raportarea zilnica a situatiei vanzarilor; deplasarea pe zonele de actiune ale agentilor in vederea supravegherii, asistarii si coordonarii activitatii agentilor de vanzari, cat si in vederea supravegherii realizarii targeturilor stabilite pentru acestia; distribuirea planurilor de vanzari lunare cat si a motivarii financiare a agentilor in functie de realizari; analiza si rapoarte (zilnice, saptamanale, lunare si anuale) specifice in vanzari, asigurarea unei bune implementari a promotiilor in piata, monitorizarea si analiza vanzarilor echipei cat si a vanzarilor clientilor, recrutarea/training/coordonarea activitatilor echipei, routing, mediere, consultanta, negociere.

Am imbunatatit modul de organizare al activitatii agentilor subordonati pentru a imbunatati calitatea serviciilor, si am contribuit considerabil la cresterea vanzarilor lunare.

Manager logistica

DRIM Daniel SRL

05/2017 – 01/2019

- Bucuresti, România

Coordonarea, organizarea, supervizarea si verificarea activitatii logistice si administrative a filialei cat si a modului de lucru al personalului din subordine, urmarirea costurilor in vederea realizarii indicatorilor specifici si obtinerii de rezultate economice pozitive si sustinerea efectiva a vanzarilor din zona arondata, participarea in calitate de Key user regional la proiectele de implementare si dezvoltare ale ERP (SAP, WMS), analiza si imbunatatirea permanenta a proceselor desfasurate in cadrul filialei.

Organizarea activitatii subordonatilor directi, supervizare si planificare personal pe schimb de lucru, verificare si validare pontaje personal, coordonare si supervizare echipa operare WMS/ERP in cadrul depozitului de livrare, implementare sistem WMS/ERP, intocmire rapoarte de productivitate, administrare buget filiala, intocmire routing zilnic aferent masinilor de distributie, planificare activitate de distributie a marfurilor, rapoarte privind depasirile de consum de combustibil, monitorizare stare tehnica a flotei, monitorizare efectuarii activitatii de revizii si reparatii a flotei.

Intocmire rapoarte privind activitatea logistica, organizarea activitatii depozitului, control gestiune stocuri, inventare.

Desfasoara interviuri de selectie si recrutare personal, elaboreaza fise de post, obtine autorizatii necesare activitatii punctului de lucru.

Asigura resurse si suport pt integrare personal, efectueaza instructaj personal.

Supervizor Logistica

FOODLINE LOGISTICS (CAROLI)

02/2019 – În curs

- Bucuresti, România

Coordonarea, organizarea, supervizarea si verificarea activitatii logistice si administrative a filialei cat si a modului de lucru al personalului din subordine, urmarirea costurilor in vederea realizarii indicatorilor specifici si obtinerii de rezultate economice pozitive si sustinerea efectiva a vanzarilor din zona arondata, participarea in calitate de Key user regional la proiectele de implementare si dezvoltare ale ERP (SAP, WMS), analizarea si imbunatatirea permanenta a proceselor desfasurate in cadrul filialei.

Organizarea activitatii subordonatilor directi, supervizare si planificare personal pe schimb de lucru, verificare si validare pontaje personal, coordonare si supervizare echipa operare WMS/ERP in cadrul depozitului de livrare, implementare sistem WMS/ERP, intocmire rapoarte de productivitate, administrare buget filiala, intocmire routing zilnic aferent masinilor de distributie, planificare activitate de distributie a marfurilor, rapoarte privind depasirile de consum de combustibil, monitorizare stare tehnica a flotei, monitorizare efectuarii activitatii de revizii si reparatii a flotei.

Intocmire rapoarte privind activitatea logistica, organizarea activitatii depozitului, control gestiune stocuri, inventare.

Desfasoara interviuri de selectie si recrutare personal, elaboreaza fise de post, obtine autorizatii necesare activitatii punctului de lucru.

Asigura resurse si suport pt integrare personal, efectueaza instructaj personal.

Sef Serviciu Logistica si Patrimoniu

Societatea Pentru Servicii de Mentenanta a Rețelei Electrice de Transport "SMART" S.A.

01/08/2020 – În curs

- Bucuresti, România

Vizez si intocmescaiectele de Sarcini si Contractele la nivelul serviciului,intocmesc referate de necesitate pt Executivul Societatii,asigur implementarea sistemului de asigurare a calitatii la nivelul compartimentelor din subordine,asigur realizarea activitatii de control la nivelul Sucursalelor Smart S.A. pentru domeniul propriu de activitate,vizez referatele de necesitate ale sucursalelor pt domeniul propriu de activitate,urmaresc stadiul de realizare si cheltuielile pentru fiecare contract desfasurate la nivel de serviciu,evaluarea personalului din subordine,urmaresc desfasurarea contractelor si implementarea proiectelor si a achizițiilor corelate cu bugetul aprobat

EDUCAȚIE ȘI FORMARE PROFESIONALĂ

Curs SSMSU

2019 – 2019

Cursuri (Training) continue in vanzari, marketing, logistica, management

2007 – 2020

Liceul economic nr.4 Viilor

Diploma Bacalaureat - profil Merceologie

1993 – 1997

Universitatea Romano Americana

Diploma licenta (Specializare Relatii comerciale financiar - bancare interne si internationale)

1997 – 2001

COMPETENȚE LINGVISTICE

Engleza-Avansat

COMPETENȚE DIGITALE

Altă variantă

- Navigare Internet
- Microsoft Office
- Utilizare buna a programelor de comunicare(mail messenger skype)

- Social Media
- WMS (SAP AS400)
- SAP ERP