

Cristian Becheru

Email:

Telefon:

GENERAL MANAGER

Cresterea accelerata a veniturilor | Dezvoltarea afacerii | Planificare strategica

Leader persuasiv, inspirational, orientat spre rezultate cu un background de success in identificarea, planificarea si implementarea strategiilor optime de vanzare. Abordare rapida si agila in planificarea vanzarilor, gasind cele mai bune sinergii intra-departamentale, pentru cresterea accelerata a business-ului. Bun motivator al echipei si orientat catre realizarea obiectivelor companiei .

ARII DE EXPERTIZA

- Forecast de vanzari & Analiza
- Conducerea echipelor
- Managementul proiectelor
- Analiza financiara
- Managementul schimbarii
- Dezvoltarea clientilor

- Reclasificarea clientilor din portofoliu, dezvoltarea de politici comerciale pentru diferite canale de vanzare si construirea strategiei de trade marketing pentru clienti, asigurand angajamente pe termen lung si cu impact pozitiv in profitabilitatea companiei.
- Conducerea a 3 procese de schimbare a modalitatii de lucru in companie (RTM), schimbarea culturii organizationale si a valorilor companiei SECOM pentru a asigura succesul in conditiile schimbarii pietei si a consumatorului.
- Realizarea unui proiect de CENSUS cu impact mare in business, pentru asigurarea acuratetii bazei de date si o mai mare claritate a planificarii vizitelor.

EXPERIENTA PROFESIONALA

NORDIC FOOD

Companie Romaneasca, care importa si comercializeaza produse alimentare de top in toate lanturile internationale de magazine, cat si in cele mai mici, fiind lider de piata pe segmentul de cofetarii.

DISTRIBUTION MANAGER INTERN & INTERNATIONAL

IUL 2021– SEPT 2021

- Stabilirea politicii comerciale pentru partenerii distribuitori interni si externi;
- Stabilirea unui top de produse cu care sa se realizeze planurile de afaceri annual;
- Managementul echipei din subordinea directa;
- Prospectarea pietei interne si externe pentru dezvoltarea de noi parteneriate;
- Elaborarea si implementarea procedurilor de lucru cu clientii noi;
- Participarea activa la dezvoltarea portofoliului de produse prin input relevant din piata;

SECOM HEALTHCARE

Companie Romaneasca, lider in solutii de medicina integrative, promotoare a unui stil de viata sanatos si sustinatoare a produselor naturale cu ingrediente de inalta calitate.

NATIONAL SALES MANAGER FARMA

IAN 2019– IUN 2021

- Monitorizarea si analiza pietei de afaceri pentru estimarea volumelor de vanzare si pentru a sugera imbunatatirile necesare;
- Identificarea si extinderea de noi oportunitati pentru dezvoltarea afacerii;
- Conducerea negocierilor cu clientii cheie si semnarea contractelor anuale pentru realizarea obiectivelor setate;
- Dezvoltarea de noi strategii si politici Comerciale pentru a alinia obiectivele organizatiei la schimbarile pietei in care activam;
- Proiectarea si implementarea unor strategii eficiente de feedback inter-departamental si transmiterea informatiilor din piata legate de competitie si modificari de comportament al consumatorilor;
- Crearea unei culturi lucrative in echipa, pastrarea si dezvoltarea "talentelor" si recompensarea oamenilor in linie cu atingerea obiectivelor setate;
- Analizarea datelor de piata si identificarea de noi oportunitati de dezvoltarea a afacerii atat pentru companie, cat si pentru parteneri;
- Participarea activa la planificarea anuala a companiei, oferirea de suport pentru echipele de Marketing si Trade marketing in vederea realizarii strategiei anuale si split-ul bugetelor;
- Experienta de project management, conducand 3 mari procese de RTM in ultimii 5 ani si un proiect de Census farmaciei si medici.

REGIONAL SALES MANAGER

APR 2016– IAN 2019

- Stabilirea si monitorizarea obiectivelor echipei subordonate, oferirea feedback-ului in mod constant si sedinte de coaching individual cu Middle Management team.
- Pregatirea, revizuirea si implementarea planurilor de afaceri cu partenerii cheie, pastrand o relatie de parteneriat de lunga durata.
- Colaborarea indeaproape cu echipele de vanzare ale distribuitorilor, pentru dezvoltarea capabilitatilor de vanzare si deschidere de noi clienti.
- Responsabil de politica comerciala si bugetele de trade marketing pentru clientii alocati.
- Alocarea bugetelor de vanzare tinand cont de rentabilitatea investitiilor si urmarirea continua a P & L-ului fiecarui client pentru asigurarea profitabilitatii bugetate .
- Responsabil de realizarea si monitorizarea campaniilor de trade, pre si post evaluari ale campaniilor

Realizari:

- Realizarea unui procent < 7% de fluctuatie a personalului in echipa de vanzari si atingerea obiectivelor de vanzare > 100% in fiecare an.
- Realizarea unei politici Comerciale usor de monitorizat atat de client cat si de companie, cu focus pe KPI relevanti de vanzare.
- Implementarea unei noi metode de evaluare a angajatilor, prin introducerea competentelor comportamentale alaturi de competentele tehnice si rezultatele valorice.
- Construirea de bune practice in interiorul echipei, implementand mentalitatea de vanzare bazata pe beneficii vs vanzare tranzactionala.
- Implementarea unor procese digitalizate de feedback din teren, coaching si vizibilitatea la raft.
- Implementarea JBP-urilor cu top 20 clienti la nivel national pentru o mai mare predictibilitate a vanzarilor si a forecast-ului.
- Promovarea companiei din postura de speaker la peste 20 de evenimente nationale cu parteneri din domeniu

COCA-COLA HELLENIC ROMANIA

The Coca-Cola company este lider in industria romaneasca de bauturi racoritoare, implicata de peste 27 de ani in dezvoltarea socio-economica a tarii.

KEY ACCOUNT EXECUTIVE

2014 – 2016

- Gestionarea bugetelor de investitii zonale si folosirea acestora pentru dezvoltarea afacerii cu clientii si obtinerea unei cote de piata extinse
- Responsabil de gestionarea stocurilor existente la client si asigurarea vizibilitatii produselor la raft
- Dezvoltarea si implementarea proiectelor locale de crestere a business-ului.
- Implementarea politicilor Comerciale agreeate la sediul central pentru clientii IKA
- Coordonarea si evaluarea Business Developerilor din subordinea directa

TELESALES TEAM LEADER

2011 – 2014

- Dezvoltarea portofoliului de clienti si gandirea KPI-lor relevanti pentru echipa de vanzari .
- Oferirea de support pe tot parcursul zilei, prin coaching, exemplu personal si best practice, catre echipa .
- Dezvoltarea si promovarea talentelor din echipa prin evidentierea rezultatelor si implicarea de care dadeau Dovada.

EDUCATIE

LICENTA IN MANAGEMENT SI INGINERIE ECONOMICA
UNIVERSITATEA DE STIINTE AGRONOMICE ,BUCURESTI

