



## Curriculum vitae Europass

### Informatii personale

Nume / Prenume **Sebastian Stanescu**  
Adresa(e) Str. Paris, nr.31, bl. A3, ap. 90, sector 2, Bucuresti, cod postal 3010  
Telefon(oane) (40-21) 323 56 56 Mobil: (40-072) 3454755  
Fax(uri) (40-21) 323 56 56  
E-mail(uri) [sebastian.stanescu@yahoo.com](mailto:sebastian.stanescu@yahoo.com)

Nationalitate(-tati) Romana

Data nasterii 23.04.1977

Sex Masculin

Locul de munca vizat / Domeniul  
ocupational **Director National De Vanzari**

### Experienta profesionala

Perioada 1 Martie 2010 - prezent  
Functia sau postul ocupat **Manager Echipa de Vanzari**  
Activitati si responsabilitati  
principale

- intocmirea si realizarea bugetului de vanzari la nivel national.
- realizarea obiectivelor de vanzari pe termen scurt si mediu, in conditii de eficienta.
- initierea, mentinerea, supravegherea si dezvoltarea relatiilor cu clientii in conformitate cu planul de vanzari, politica de marketing si strategia de dezvoltarea a pietei.
- coordonarea, urmarirea si analiza activitatii personalului din subordine.
- monitorizarea prezentei la raft a produselor proprii si ale concurentei.
- monitorizarea preturilor produselor proprii si ale concurentei.
- identificarea potentialilor clienti.
- propunerea de produse si servicii noi in functie de cererea pietei.
- propunerea si implementarea unor actiuni promotionale (promotii de pret, degustari, concursuri etc.).
- analiza lunara a activitatii departamentului, atat din punct de vedere comercial, cat si din punct de vedere financiar.
- masuri de eficientizare si de reducere a costurilor in departament.

Numele si adresa angajatorului SC Agricomond SA, Str. Lalelelor, nr.21, Sector 3, Bucuresti, Romania  
Tel.: (40-21) 240 35 78 – Fax: (40-21) 240 35 78 - E-mail: [contact@agricomond.ro](mailto:contact@agricomond.ro),  
Website: <http://www.agricomond.ro>





Tipul activitatii sau sectorul de activitate	Vanzari/ comert
Perioada	5 Iunie 2008 – 10 Februarie 2010
Funcția sau postul ocupat	<b>Area Sales Manager</b>
Activități și responsabilități principale	<ul style="list-style-type: none"><li>- formarea, dezvoltarea și motivarea echipei.</li><li>- asumarea și îndeplinirea obiectivelor trasate de companie.</li><li>- mentinerea relațiilor cu distribuitorii, magazinele tradiționale și magazinele IKA.</li><li>- dezvoltarea și mentinerea portofoliului de clienți.</li><li>- propunerea și implementarea măsurilor de reducere a costurilor.</li><li>- propunerea diferitelor promoții către departamentul de marketing.</li><li>- urmărirea și optimizarea stocurilor de marfa din depozitele distribuitorilor.</li><li>- asigurarea concordanței între obiectivele de marketing și cele de vânzări și profit.</li><li>- trasarea sarcinilor angajaților din subordine și stabilirea priorităților în îndeplinirea acestor sarcini.</li><li>- evaluarea periodică a angajaților din subordine.</li><li>- întocmirea și respectarea bugetului alocat.</li><li>- respectarea standardelor cu privire la imaginea companiei.</li><li>- verificarea în teren a rapoartelor zilnice întocmite de angajații din subordine.</li></ul>
Numele și adresa angajatorului	SC Holdfast Group SRL: Str. N. Grigorescu, nr. 208, Sector 2, București, România. Tel.: (40-21) 240 22 69 – Fax: (40-21) 240 22 69 - E-mail: <a href="mailto:office@holdfastgr.ro">office@holdfastgr.ro</a> , Website: <a href="http://www.holdfastgr.ro">http://www.holdfastgr.ro</a>
Tipul activitatii sau sectorul de activitate	Vanzari/ comert
Perioada	12 Martie 2007 – 05 Iunie 2008
Funcția sau postul ocupat	<b>Sales Representative</b>
Activități și responsabilități principale	<ul style="list-style-type: none"><li>- Întocmirea rapoartelor de vânzări</li><li>- Reprezentarea firmei în relațiile de colaborare cu clienții</li><li>- Urmărirea realizării targetului și propunerea de acțiuni pentru atingerea lui</li><li>- Aplicarea strategiei de vânzări</li><li>- Promovarea portofoliului de produse și imaginii firmei</li></ul>
Numele și adresa angajatorului	SC Eurobrands Plus SRL, Calea Victoriei, nr. 42, Sector 1, București, România Tel.: (40-21) 241 31 45 – Fax: (40-21) 241 31 45 - E-mail: <a href="mailto:office@eurobrandsplus.ro">office@eurobrandsplus.ro</a> Website: <a href="http://www.eurobrandsplus.ro">http://www.eurobrandsplus.ro</a>
Tipul activitatii sau sectorul de activitate	Vanzari/ comert
Perioada	8 Iunie 2000 – 10 Februarie 2007
Funcția sau postul ocupat	<b>Agent de Vânzări</b>
Activități și responsabilități principale	<ul style="list-style-type: none"><li>- îndeplinirea obiectivelor impuse de companie.</li><li>- executarea merchandaisingului primar.</li><li>- mentinerea relațiilor profesionale cu reprezentanții companiei Wrigley.</li><li>- realizarea obiectivelor de vânzări și încasări.</li><li>- implementarea promoțiilor.</li><li>- respectarea rutei zilnice.</li></ul>



Numele si adresa angajatorului **Axxon Star Trading Romania, Str Avrig nr. 103, Sector 2, Bucuresti, Romania**  
Tel.: (40-21) 242 44 55 – Fax: (40-21) 242 44 55 - E-mail: [office@axxonst.ro](mailto:office@axxonst.ro), Website:  
<http://www.axxonst.ro>

Tipul activitatii sau sectorul de activitate Vanzari/ comert

### Educatie si formare

Perioada 1996 - 2000

Calificarea / diploma obtinuta Licentiat  
profil: Administrarea Afacerilor;  
specializare: Administrarea Afacerilor

Disciplinele principale studiate / competente profesionale dobandite  
Economie manageriala  
Administrarea afacerilor  
Conducerea afacerilor internationale  
Marketing n afaceri  
Management strategic  
Cercetari de marketing  
Merchandising  
Tehnici de vanzare  
Branding  
Etica in afaceri

Numele si tipul institutiei de nvatamant / furnizorului de formare Academia de Studii Economice Bucuresti, Facultatea Administrarea Afacerilor ( Limba Engleza )

Nivelul n clasificarea nationala sau internationala ISCED 5

Perioada 2000-2003

Calificarea/ Diploma obtinuta Diploma de absolvire

Disciplinele principale studiate / competente profesionale dobandite  
Managementul comertului si al serviciilor  
Managementul organizatiei  
Managementul resurselor umane  
Management operational  
Managementul fortei de vanzari  
Managementul relatiilor cu clientul  
Transport international si operatiuni vamale  
Managementul calitatii totale

Numele si tipul institutiei de nvatamant / furnizorului de formare Academia de Studii Economice Bucuresti, Master Management si Marketing International

Nivelul n clasificarea nationala sau internationala ISCED 5

### Aptitudini si competente personale



Limba(i) materna(e) **Romana**

Limba(i) straina(e) cunoscuta(e)

Autoevaluare

*Nivel european (\*)*

**Limba engleza**

**Limba franceza**

Intelegere				Vorbire				Scriere	
Ascultare		Citire		Participare la conversatie		Discurs oral		Exprimare scrisa	
C1	Utilizator experimentat	B2	Utilizator independent	B1	Utilizator independent	B2	Utilizator independent	C1	Utilizator experimentat
A2	Utilizator elementar	A2	Utilizator elementar	A1	Utilizator elementar	A2	Utilizator elementar	A2	Utilizator elementar

*(\*) Nivelul Cadrului European Comun de Referinta Pentru Limbi Straine*

Competente si abilitati sociale

Abilitati excelente de comunicare, spirit de echipa, capacitate de adaptare sporita, motivare, spirit creativ, seriozitate, dobandite de-a lungul timpului la locul de munca.

Competente si aptitudini organizatorice

Experienta foarte buna a managementului de proiect si al echipei.  
Abilitati de leadership, capacitate de sinteza si analiza, capacitati decizionale prin formarea profesionala dobandita la locul de munca.

Competente si aptitudini de utilizare a calculatorului

Cunostinte PC de baza:  
Word, Excel, Powerpoint, Outlook, CRM, SAP, Internet.

Alte competente si aptitudini

Hobby : sport, calatorii.

Permis(e) de conducere

Categoria B

**Informatii suplimentare**

Referintele pot fi furnizate la cerere

**Anexe**

1. Copie diploma de licenta
2. Copie carte de munca
3. Copie diploma absolvire Master

uman capital management