



Mihaela Ana-Maria Stefan

Data nașterii: 25/10/1986 | Cetățenie: română | Gen: Feminin | (+40) 730016286 |

stefanmihaela.ana@gmail.com | <https://www.linkedin.com/in/stefan-mihaela-67533132/> |

062083, Bucuresti, România

Despre mine: Sunt licentiata in stiinte administrative si am peste 10 ani de experienta in domeniul precum: vanzari, retail sau industria automotiva.

● EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

15/09/2015 – ÎN CURS – Bucuresti, România

ANALIST CUMPARARI – Thonauer Automatic

1. Gestionez relatiile cu furnizorii si clientii companiei.
2. Ma asigur ca toate comenzile primite sunt introduse in sistemul de gestiune al companiei.
3. Preiau comenzile de la clientii pe care ii gestionez, ma asigur ca cererile de oferta de pret sau cererile de schimbare in garantie sunt corect gestionate si transmise in timp util catre furnizori.
4. Preiau comunicarea de la echipa de external sales cu reprezentantii conturilor de vanzari de care ma ocup.
5. Ma asigur ca echipa de external sales este informata cu privire la derularea contractelor/proiectelor aflate in desfasurare cu portofoliul de clientii pe care il gestionez.
6. Pregatirea si prelucrarea rapoartelor de vanzari pentru managementul companiei.
7. Analizez periodic stocul si vanzarile si fac propuneri modificarea a pragurilor de stoc pentru produsele analizate.

17/03/2007 – 14/09/2015 – Bucuresti, România

KEY ACCOUNT MANAGER – Rao Distributie SRL

1. Participa la stabilirea planului anual de vanzari si la indeplinirea acestuia
2. Respecta politicii de pret/discount a companiei.
3. Gestioneaza relatiile profesionale cu companiile aflate in portofoliul de clienti atribuit.
4. Asigura o atentie dedicata procedurilor de pre si post vanzare.
5. Analizeaza cifrele de vanzari, stocurile si dezvoltat strategii de vanzare astfel incat sa fie atinse rezultate mai bune pentru companie dar si sa fie obtinute plasari mai bune ale produselor companiei.
6. Dezvolta campanii de promovare atat in door cat si on line.
7. Urmaresc gestionarea corespunzatoare a contractelor astfel incat termenele de plata, termenele de livrare si planificarile de campanii promotionale agreeate sa fie respectate.
8. Organizeaza participarea companiei la cele mai importante targuri de profil.

● EDUCAȚIE ȘI FORMARE PROFESIONALĂ

01/10/2005 – 30/07/2008

LICENȚIAT ÎN ȘTIINȚE ADMINISTRATIVE – Scoala Nationala de Studii Politice si Administrative- Facultatea de administratie publica

<http://snsps.ro/>

25/09/2013 – 28/09/2013

CERTIFICAT DE ABSOLVIRE PROGRAM PERFECTIONARE DIRECTOR VANZARI (M2-M4) – As ociatia Uniunea Editorilor din Romania

● **COMPETENȚE LINGVISTICE**

Limbă(i) maternă(e): ROMANA

	COMPREHENSIUNE		VORBIT		SCRIS
	Comprehensiune orală	Citit	Exprimare scrisă	Conversație	
ENGLEZĂ	B2	B2	B2	B2	B2

Niveluri: A1 și A2 Utilizator de bază B1 și B2 Utilizator independent C1 și C2 Utilizator experimentat

● **ACTIVITĂȚI SOCIALE ȘI POLITICE**

18/12/2018 – ÎN CURS

Membru PLUS

Bucuresti

In 2018 am ales sa ma inscriu in Partidul Libertate, Unitate si Solidaritate

● **COMPETENȚE ORGANIZATORICE**

Lucru in echipa

Sunt un om de echipa, experienta mea profesionala m-a invatat ca esti atat de bun pe cat este echipa din care faci parte.

Proactiva

Sustin o atitudine orientata catre rezolvarea problemelor, cea mai buna varianta de a gestiona situatiile de criza esta sa recunoastem problemele si sa cautam solutii pentru rezolvarea lor.

Programare si planificare

Timp de 2 ani am gestionat participarea companiei in care lucram la cele mai importante targuri de profil .Planificarea fiecarui detaliu de la concept, constructie si promovarea evenimentului a fost o provocare si impreuna cu echipa din care faceam parte am reusit sa fim mereu in top si sa avem rezultate foarte bune atat ca vanzari, networking sau capital de promovare.

● **COMPETENȚE DE COMUNICARE ȘI INTERPERSONALE**

Adaptabilitate

In 2015 mi-am schimbat locul de munca, a fost in acelasi timp o oportunitate cat si o provocare pentru ca intram intr-o noua industrie, in mai putin de 6 luni cu sprijinul echipei am reusit sa ma familiarizez cu domeniul de activitate, modelul de afacere si sa devin un membru valoros al echipei.

Competente interpersonale

Pastrez o atitudine pozitiva in orice situatie, sunt proactiva si orientata catre rezolvarea problemele. De-a lungul anilor, am dezvoltat relatii profesionale de calitate atat cu partenerii de afaceri cat si cu colegii.