

## Curriculum Vitae

### Informatii personale

Prenume / Nume **Teodor Cojocaru**

Adresa

Telefon

E-mail

Nationalitate **Roman**

Zi de nastere

Sex **Masculin**

Date **01.12.2020-Prezent**

Ocupatie sau pozitie detinuta **Director national Vanzari Romania si Republica Moldova**

Activitati principale si responsabilitati **Gestionarea dezvoltării țărilor**  
Gestionează o echipă de oameni alocați unor domenii specifice (vânzări, contabil, logistică, marketing)  
Dezvoltarea relatiilor cu distribuitorii, aducând noi parteneri în portofoliul Nuseed

Numele si Adresa Angajatorului **Nuseed Europe LTD, member of NUFARM Group**

Date **01.05.2019-31.10.2020**

Ocupatie sau pozitie detinuta **Director regional de vanzari – Sud-Est Romania**

Activitati principale si responsabilitati **Gestionarea unei echipe de reprezentanți de vânzări în zona alocată**  
Înțelegeți portofoliul, funcționalitatea, poziționarea și avantajul competitiv Adama Dezvoltarea și executarea unui plan de teritoriu prin extinderea gradului de conștientizare a pieței produselor prin comunicarea cu succes a caracteristicilor și beneficiilor produselor  
Gestionați și dezvoltați baza de clienți existentă prin înțelegerea și anticiparea nevoilor clienților  
Comunicați oportunitățile de vânzări și marketing cu oportunitățile de afaceri existente și noi  
Trimiteti rapoarte teritoriale în curs de desfășurare pentru a include activitățile zilnice, informațiile despre concurență și interacțiunea cu clienții  
Oferă sprijin continuu pentru a distribui și produce produse sau servicii  
Aprobarea cheltuielilor echipei

Nume si Adresa Angajatorului **ADAMA LTD.**

Date **05.09.2015-28.02.2019**

Ocupatie sau pozitie detinuta **Director National client Strategici – Romania**

Activitati principale si responsabilitati **Creșterea penetrării, concentrarea și retenția în rândul clienților**  
Vânzarea la prețuri promoționale și încurajarea comenzilor anticipate  
Consolidarea poziției noastre în ceea ce privește MS% față de KA Servicii digitale și agronomice  
Toate vânzările/comenzile se fac în cadrul unui sistem de "angajament de cumpărare: CTB Creșterea numărului de parteneri de afaceri acolo unde este necesar  
Construim relații puternice cu partenerii noștri  
Negocierea cu distribuitorii  
Livrați planul de afaceri Înțelegerea și participarea la procesele interne cheie (order to cash, credit)



Nume si Adresa Angajator

Pioneer Hi-Bred Romania Srl

**01.11.2014-05.09.2015**

Director National Clienti Strategici

Instruire solidă de On-boarding folosind resursele companiei, dar și cunoștințele liderilor  
Focus pe resursele talentelor de top din industrie – evaluarea resurselor de piață  
Lucrul aproape de echipă pentru a-și îmbunătăți munca/implicarea și pentru a crește contactul cu fermierii  
Recunoașteți și recompensați implicațiile lor și asigurați-vă că învață din greșelile lor și oferiți-le libertate și responsabilitate pentru a-și face treaba bine  
Asigurarea finalizării la timp a proceselor companiei de echipă (DPR, FCPA, Conduita în afaceri, Drepturile omului, Siguranța vehiculelor)

Monsanto Romania Srl

Agribusiness

**01.11.2012-01.11.2014**

Director regional de vanzari

Vânzări la nivel regional în organizație  
Monitorizarea și contribuția la campaniile de marketing  
Supraveghează operațiunile zilnice de vânzări și trimite rapoarte frecvent Interacționează cu alte departamente din cadrul organizației pentru a consolida rezultatele  
Asigurați-vă că sunt respectate standardele de siguranță  
Rezolvarea conflictelor de echipă  
Identificați problemele de comunicare și escaladați în conformitate cu politicile companiei  
Dezvoltați o relație excelentă cu clienții Întreține cordialitatea cu furnizorii  
Creați strategii pentru a maximiza vânzările  
Echipa de instruire cu noi tehnici de vânzare Coordonați lansarea produsului  
Concentrați-vă pe satisfacția clienților

Monsanto Romania Srl

**03.08.2008-01.11.2012**

Reprezentant vanzari

Creșterea portofoliului de produse la clienți  
Sprijină departamentul tehnic în organizarea testelor  
Raportați în mod regulat managerului  
Asigurați plăți la timp, colectați dobânzi de întârziere  
Gestionați toate reclamațiile din zonă  
Păstrați baza de date actualizată a clienților și extindeți-o în mod regulat  
Urmăriți valorile fermierilor/clienților  
Supravegherea retenției clienților și a creșterii în zonă în conformitate cu standardele și obiectivele convenite

Monsanto Romania Srl

## Educatie si Dezvoltare personala

Date 01.09.2008 – 01.06.2010  
Titlu detinut la finalizarea studiilor Master of Business Administration – Agribusiness Business Operations  
Principalele discipline/competențe profesionale acoperite Tehnici de negociere, Comunicare, Management  
Numele Universitatii University of Agriculture Bucharest, Romania

01.09.2003-01.06.2008

Inginer diplomat in Agribusiness  
University of Agriculture Bucharest, Romania

## Competente

Limba **Romana**

Alte limbi

European level (\*)

**Engleza**

**Italiana**

Understanding		Speaking		Writing	
Listening	Reading	Spoken interaction	Spoken production		
Proficient user	Proficient user	Proficient user	Proficient user	Proficient user	Proficient user
Basic user	Basic user	Basic user	Basic user	Basic user	Basic user

Competente sociale Am capacitatea de a comunica în situații dificile, autogestionare, abilități de rezolvare a problemelor, scriere și vorbire în public.

Competente organizationale Experiență în management general, planificare și execuție strategică a afacerilor, vânzări și marketing,  
Dezvoltarea și execuția de noi afaceri  
Dezvoltarea oamenilor și a echipelor, precum și abilități excelente de interacțiune și comunicare.  
Am lucrat cu succes cu clienți din diferite zone ale țării.

Competente informatice MS Office, Windows, Outlook, CRM

Competente artistice Pictura

Alte Competente Capacitatea de a evalua, înțelege și satisface nevoile clienților (interni, externi, inclusiv fermieri, canal și părți interesate)  
Abilități de negare  
Orientat spre rezultate  
Angajament față de acțiune și rezultate Conducerea și dezvoltarea echipelor (capacitatea de a energiza echipa)  
Anticipare  
Abilități excelente de comunicare

Permis de Conducere Categoria B

## **Informatii aditionale**

### **Referinte:**

Octavian Chihaiia - General Manager Monsanto Romania - 0726166534  
Sitaru Nicolae - Top farmers in Romania - 0722290408  
Pedro Sa - Technical manager Nutre Group Romania - 0728118794  
Sorin Dogaru - General Manager Agrochirnogi Romania - 0745346698