

Curriculum vitae Europass



Informații personale

Nume / Prenume

Georgel Mihaela

Adresă

Galati, str. [REDACTED], Jud. Galati

Telefon

Mobil: [REDACTED]

E-mail

Naționalitate

Romana

Data nașterii

24.10.1984

Sex

Masculin

Experiența profesională

Perioada

20.08.2018 – Prezent

Funcția sau postul ocupat

Area Sales Manage (Director Zonal)

Domeniu

Financiar

Activități și responsabilități
principale

- ☐ Managerierea punctului de lucru Impuls Leasing din Galati;
- ☐ Managerierea zonei alocate si dezvoltarea relatiilor de incredere si pe termen lung cu partenerii;
- ☐ Realizarea de rationamente, judecati in vederea negocierii contractelor;
- ☐ Delegarea de sarcini catre echipele suport pentru implementarea si respectarea contractelor negociate;

Numele și adresa angajatorului

Impuls Leasing Romania IFN SA , Str. Luigi Galvani, nr 61-63, Sector 2, Bucuresti, Romania

Competențe profesionale dobândite

- ☐ Gandire strategica si abilitatea de a optimiza procesele de functionare a punctului de lucru;
- ☐ Abilitati privind managementul informatiei;
- ☐ Capacitatea de a sintetiza informatia si de a crea o imagine de ansamblu;

Perioada

20.05.2019 – 19.07.2019

Funcția sau postul ocupat

Tutore de practica / Mentor cod COR 235902

Domeniu

Invatamant – Proiect – „Practica – o sansa in plus in tranzitia de la scoala la viata activa”

Activități și responsabilități
principale

- ☐ Elaborarea caietelor de practica ;
- ☐ Planificarea orara a desfasurarii stagiilor de practica;
- ☐ Supervizarea activitatii stagiului si inregistrarea evolutiei acestuia ;

Numele și adresa angajatorului

Scoala Romana de Afaceri a camerelor de comert si industrie – Filiala Braila

Competențe profesionale dobândite

- ☐ Abilitati privind managementul informatiei;
- ☐ Capacitatea de a sintetiza informatia si de a crea o imagine de ansamblu;

Perioada

01.10.2017 – 17.08.2018

Funcția sau postul ocupat

Business Development Executive

Domeniu

Telecomunicatii

Activități și responsabilități principale	□ Managerierea zonei alocate si dezvoltarea relatiilor de incredere si pe termen lung cu clientii Corporate; □ Realizarea de rationamente, judecati in vederea negocierii contractelor; □ Delegarea de sarcini catre echipele suport pentru implementarea si respectarea contractelor negociate; □ Identificarea de noi oportunitati de business in functie de specificul fiecarui client;
Numele și adresa angajatorului	Orange Romania SA , Bd Lascar Catargiu, nr 47-53, Sector 1, Bucuresti, Romania
Competențe profesionale dobândite	□ Gandire strategica si abilitatea de a optimiza un proces ; □ C level conversation- capacitatea de a tine o prezentare ; □ Abilitati privind managementul informatiei; □ Capacitatea de a sintetiza informatia si de a crea o imagine de ansamblu;
Perioada	05.12.2013 – 31.09.2017
Funcția sau postul ocupat	Area Sales Manager
Domeniu	FMCG - Nutritie Animala
Activități și responsabilități principale	□ Vizitarea fermelor zootehnice din zona arondata pentru crearea de parteneriate pe termen lung; □ Consilierea si optimizarea costurilor cu reteta de furaj in baza forcastului de srot floarea soarelui / soia / cereale si a datelor privind evolutia pietei year / today repectiv a bursei; □ Consilierea si motivarea echipelor de vanzari pentru atingerea obiectivelor, setarea obiectivelor lunare/anuale; □ Managerierea zonei alocate si aplicarea strategiei de dezvoltare pe termen lung; □ Realizarea de rationamente, judecati pentru implementarea strategiei la nivel local; □ Gestionarea si administrarea resurselor alocate pentru atingerea obiectivelor; □ Delegarea de sarcini catre echipele suport pentru implementarea proiectelor pilot; □ Negocierea si incheierea contractelor de vanzare ulei imbuteliat si srot, in conformitate cu conditiile de pret, calitate si termene de plata aprobate prin bugetul anual de venituri si cheltuieli; □ Propuneri și implementarea politicii companiei, obiectivele și strategia de vanzari de ulei imbuteliat si subproduse (srot) a companiei în zona de responsabilitate (Zona Dobrogea); □ Realizarea targetului anual si a celui lunar de vanzare ulei imbuteliat in conformitate cu bugetul aprobat, si cu respectarea obiectivelor de calitate, costuri, termene si profitabilitate/client ; □ Dezvoltarea bazei de date de clienti (stabili si de incredere) pentru ulei imbuteliat, srot ,cresterea profitabilitatii tranzactiilor incheiate si mentinerea satisfactiei clientilor ; □ Identificarea potentialului comercial al zonei de coordonare (Distribuitori, EG, KA);
Numele și adresa angajatorului	SC PRUTUL SA , Galati, str. Ana Ipatescu
Competențe profesionale dobândite	□ Capacitatea de monitorizare ; □ Capacitatea de analiza si sinteza ; □ Capacitatea de organizare si planificare ; □ Capacitatea de evaluare si autoevaluare ; □ Capacitatea de a solutiona probleme; □ Capacitatea de a lua decizii ; □ Capacitatea de utilizare a cunostintelor in domeniul comunicarii manageriale scrise si orale; □ Capacitatea de negociere si convingere; □ Capacitatea de adaptare la noi situatii, creativitate; □ Capacitatea de a concepe proiecte si de a le derula;
Perioada	24.08.2007 – 02.12.2013
Funcția sau postul ocupat	Coordonator Vanzari
Domeniu	Auto

Activități și responsabilități principale

- ☐ Propunerea și implementarea politicii, a obiectivelor și strategia de vânzări pentru zona Galați / Braila ;
- ☐ Motivarea echipei de vânzări din subordine;
- ☐ Gestionarea și administrarea resurselor alocate celor două locații
- ☐ Implementarea și urmărirea acțiunilor de marketing la nivel local ;
- ☐ Intocmirea dosarului pentru participarea la licitații publice;
- ☐ Menținerea și dezvoltarea relațiilor comerciale cu clienții de flote ai companiei ;
- ☐ Menținerea relațiilor și dezvoltarea de oferte personalizate pentru clienții marci cu firmele de leasing financiar / operational;
- ☐ Realizarea targetului anual și a celui lunar de vânzare în conformitate cu bugetul Aprobat ;

Competențe profesionale dobândite

- ☐ Capacitatea de organizare și planificare a acțiunilor de marketing la nivel local ;
- ☐ Capacitatea de evaluare și autoevaluare ;
- ☐ Capacitatea de a lua decizii ;

Educație și formare

Numele și tipul instituției de învățământ

UNIVERSITATEA DUNAREA DE JOS GALATI – Departamentul de formare continuă și transfer tehnologic

Perioada

2019

Calificarea / diploma obținută

Expert achiziții Publice

Competențe profesionale dobândite

Capacitatea de a întocmi strategia de contractare în cazul unui autoritate contractantă / agent economic ;

Numele și tipul instituției de învățământ

UNIVERSITATEA DUNAREA DE JOS GALATI - Departamentul de formare continuă și transfer tehnologic

Perioada

2018

Calificarea / diploma obținută

Managementul Instituțiilor publice

Competențe profesionale dobândite

Capacitatea de a asigura managementul unei instituții publice și procesul de funcționare;

Numele și tipul instituției de învățământ

UNIVERSITATEA DUNAREA DE JOS GALATI

Perioada

01.10.2013 – 20.01.2017

Calificarea / diploma obținută

Doctorat – Inginerie Mecanică

Competențe profesionale dobândite

Capacitatea de analiză și sinteză;
Comunicare scrisă și orală în limba română;
Capacitatea de a învăța, recunoașterea necesității și abilitatea de învățare continuă ;

Numele și tipul instituției de învățământ

UNIVERSITATEA DUNAREA DE JOS GALATI

Perioada

01.10.2004 – 01.06.2008

Calificarea / diploma obținută

LICENTA

Disciplinele principale studiate

FIZICĂ – CHIMIE

Numele și tipul instituției de învățământ

UNIVERSITATEA DUNAREA DE JOS GALATI

Perioada

15.09.1999 - 01.06.2003

Calificarea / diploma obținută

Bacalaureat

Numele și tipul instituției de învățământ

Colegiul Tehnic Valeriu D. Cotea - Focșani

Înțelegere

Ascultare

Citire

Vorbire

Participare la conversație

Discurs oral

Sciere

Exprimare scrisă

Limba Engleză

B2

B1

B1

A2

B1

Articole

Tribological characterization of modified epoxy systems – Materiale Plastice, vol. 53, no. 2, 2016 ISSN 00255289

The electromagnetic proprieties of hibrid composites, Nr. 2 al Revistei The Annals of „Dunarea de Jos” University of Galati, Fascicle IX, Metallurgy and Materials Science, ISSN 1453 - 083x, 2015

Compressive behavior of Ultra-Sonicated Starch/Carbon black/Epoxy Composites, Nr. 2 al Revistei The Annals of „Dunarea de Jos” University of Galati, Fascicle IX, Metallurgy and Materials Science, ISSN 1453 - 083x, 2015

Specific Heat and Thermal Expasion Coefficient of Hybrid Epoxy Composites - Materiale Plastice, vol. 57, no. 3, 2020

The Mechanical properties of organic modified epoxy resin - Nr. 3/ 2020 al Revistei The Annals of „Dunarea de Jos” University of Galati, Fascicle IX, Metallurgy and Materials Science, ISSN 2668-4748

Competențe și abilități sociale

- ☐ Bune abilitati de comunicare dobandite in urma experientei mele in domeniul Vanzarilor ;
- ☐ Bune abilitati de motivare a colegilor dobandite in urma cursurilor de vanzari urmate ;

Competențe și aptitudini organizatorice

- ☐ Bune competente organizationale dobandite ca Area Sales Manager ;
- ☐ Leadership - coordonatorul fortei de vanzari din subordine ;
- ☐ Capacitatea de a lucra in echipe;
- ☐ Capacitatea de a avea un comportament etic, intelegerea responsabilitatii profesionale;

Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului

O buna utilizare a pachetului Office (excel, power point....)

Alte competențe și aptitudini

- ☐ Curs vanzari si motivare a fortei de vanzari – TRACTIUNE INTEGRALA 4X4 – ACCELEREA ;
- ☐ Curs vanzari si time management ;
- ☐ Curs „Tehnici avansate de negociere” ;
- ☐ Curs teoretic SROT in cadrul IBNA ;
- ☐ Curs „Management-ul distribuitorului si rolul brand-ului in vanzare”

Permis de conducere

Categoria B

Informații suplimentare

- ☐ Membru in cadrul Clubului Masa Rotunda Galati ocupand functia de Trezorier (2014-2016)
- ☐ Membru in cadrul Ligii Studentilor din Galati (in timpul 2004-2008), organizand diverse evenimente / proiecte sociale ;