

# COTOROBAI FLORENTIN

---

## INFORMATII PERSONALE

---

M, 30.07.1975, necasatorit

**Adresa:** Tache Ionescu, nr. 22, Constanta

**Telefon:** 0720499979

**Email:** [florincotorobai@yahoo.com](mailto:florincotorobai@yahoo.com)

**Permis de conducere:** Cat. B, Anul obtinerii: 1997

## OBIECTIV PROFESIONAL

---

O cariera de succes in domeniul managementului intr-o companie puternica, serioasa si prospera.

## EXPERIENTA PROFESIONALA

---

### **CASA DE VINURI COTNARI 08.05.2014-prezent**

**Domeniu:** companie infiintata in 2007, cu actionariat ce detine si compania cu traditie din regiunea Cotnari-Cotnari SA, cu o plantatie nou infiintata si plantata numai cu soiuri pur romanesti: Feteasca Alba, Tamaioasa Romaneasca, Grasa de Cotnari, Busuioaca de Bohotin, Feteasca Neagra, inasa cu o filozofie noua de vinificatie, adresandu-se catre segmentul HORECA Premium.

**Departament:** vanzari;

**Functia:** Director Regional de Vanzari;

**Responsabilitati:**

- implementarea produselor companiei in zona arondata: Constanta, Tulcea, Ialomita, Calarasi, Galati, Braila;
- initierea si dezvoltarea relatiei de afacere cu distribuitorii din regiune si negocierea anuala a contractelor de distributie cu acestia;
- antrenarea echipelor de vanzari ale distribuitorilor cu scopul promovarii produselor in locatiile premium din segmentul HORECA;

- identificarea clientilor potentiali si prezentarea produselor companiei, sustinand degustari de produs in locatie;
- antrenarea personalului locatiilor HORECA din zona arondata cu scopul fidelizarii acestora pe produsele companiei;
- monitorizarea vanzarilor distribuitorilor si impulsionarea acestora in implicarea activa a cresterii vanzarilor in aria de activitate a acestora;

### **Realizari:**

- semnarea contractelor de distributie cu 4 distribuitori care sa acopere intreg arealul;
- implementarea produselor intr-un numar de 50 clienti activi;
- realizarea unei cifre de afaceri de 60 000 euro in primul an de prezenta in piata;
- listarea produselor in locatii HORECA Premium din regiune, cu cheltuieli minime;
- implementarea produselor pe zona de litoral, in locatiile importante din segmentul HORECA.
- implicare in marketing-ul local si national prin generarea de campanii de promovare locale si nationale menite sa ajute la pozitionarea produselor in locatii si la fidelizarea consumatorilor;
- implicare in recrutarea managerilor de vanzari din diferite regiuni ale tarii;
- implicare in formarea si implementarea programelor de gestionare a situatiilor de vanzari, stocuri, a procedurilor interne de vanzari;

### **DOMENIUL COROANEI SEGARCEA 01.12.2006-30.04.2013**

**Domeniu:** tanar producator de vinuri premium si superpremium, cu o plantatie refacuta 100%, cu soiuri din cele mai renumite: Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinot Noir, Chardonnay, Feteasca Neagra, Marselan, Viognier,etc.;

**Departament:** vanzari;

**Functia:** Director Regional de Vanzari;

### **Responsabilitati:**

- implementarea produselor companiei in zona arondata: Constanta, Tulcea, Ialomita, Calarasi, Galati, Braila;
- mentinerea si dezvoltarea relatiei de afacere cu distribuitorii din regiune si negocierea anuala a contractelor de distributie cu acestia;
- antrenarea echipelor de vanzari ale distribuitorilor cu scopul promovarii

produselor in locatiile premium din segmentul HORECA;

- antrenarea personalului locatiilor HORECA din zona arondata cu scopul fidelizarii acestora pe produsele companiei;
- identificarea clientilor potentiali si prezentarea produselor companiei, sustinand degustari de produs in locatie;
- monitorizarea vanzarilor distribuitorilor si impulsionarea acestora in implicarea activa a cresterii vanzarilor in aria de activitate a acestora;

### **Realizari:**

- semnarea contractelor de distributie cu 5 distribuitori care sa acopere intreg arealul;
- implementarea produselor in un numar de 150 clienti activi;
- realizarea unei cifre de afaceri de 60 000 euro in primul an de prezenta in piata;
- listarea produselor in locatii HORECA renumite din areal, cu cheltuieli minime;
- implementarea produselor pe zona de litoral, in locatiile importante din segmentul HORECA.

**CUB INTERNATIONAL** 07.10.2005-30.11.2006

**Domeniu:** distributie regionala pentru BORSEC, URSUS, JIDVEI, ZAREA, ALEXANDRION, DOMENIILE TOHANI, MAREX, STALINSKAYA, COTNARI, CRAMELE HALEWOOD

**Departament:** vanzari;

**Functia:** Director de Vanzari;

### **Responsabilitati:**

- coordonarea activitatilor de vanzari pentru judetul Constanta;
- atingerea targetului propus de firma (cifra de afaceri anuala);
- incadrarea in bugetul de cheltuieli destinat departamentului de vanzari (combustibili, telefoane, etc.);
- evaluarea echipei de vanzari si identificarea oportunitatilor de dezvoltare profesionala a angajatilor existenti;
- dezvoltarea performantelor departamentului de vanzari prin organizarea de sesiuni de training, coaching;
- gestionarea creditelor acordate clientilor cat si a discountului cedat in piata prin implicarea activa in monitorizarea echipei de vanzari;
- mentinerea si dezvoltarea relatiei cu reprezentantii zonali ai producatorilor parteneri;

- deschiderea de noi relatii cu furnizori importanti din segmentul FMCG cu scopul imbunatatirii ofertei de produse si a cresterii importantei ca si furnizor in randul clientilor.

### **Realizari:**

- formarea unei organigrame performante a echipei de vanzari (agent HORECA, eliminare back-up, reimpartire echipe supervisorii, analist vanzari) atingand toate canalele traditionale de vanzari;
- reorganizarea eficienta azonelor si rutelor de vizitare ale agentilor;
- formarea si implementarea unei grile noi de salarizare pentru agenti si supervisorii;
- participarea la formarea bugetului de venituri si cheltuieli pentru 2006;
- stabilirea targetelor de volum si performanta lunare pentru echipa de vanzari;
- negocierea de contracte de colaborare cu clienti cheie din Constanta;
- negocieri cu alti producatori pentru completarea pachetului de produse al firmei;
- formarea si implementarea de proceduri de vanzari.

### **PRINCIPAL ROMANIA 23.10.2003 –16.04.2005**

**Domeniu:** productie nationala de preparate din carne, detinatorul brandurilor PRINCIPAL si SALONTA

**Departament:** vanzari;

**Functia:** Director de Vanzari;

### **Responsabilitati:**

- coordonarea activitatilor de vanzari si distributie, in sistem presell cat si static (depozit ) pentru judetele Constanta, Tulcea, Ialomita, Calarasi;
- atingerea obiectivelor de volum propuse de companie;
- gestionarea bugetului de cheltuieli alocat punctului de lucru Constanta;
- formarea si dezvoltarea unei pietee de desfacere pentru produsele companiei in judetele Constanta, Tulcea, Ialomita, Calarasi.

### **Realizari:**

- formarea unei echipe de vanzari si distributie (4 agenti vanzari si 3 agenti distributie) cu care, in cele 4 judete, am atins cifra de 500 clienti activi;
- cresterea cifrei lunare de vanzari de la 800 milioane lei la 3 miliarde lei (vanzari fara TVA);
- impartirea optima a judetelor alocate pe zone si rute;

- deschiderea de zone de litoral, semnand contracte cu clienti importanti;
- incheierea de contracte de colaborare cu clientii cheie din judetele alocate;
- fructificarea oportunitatilor de vanzari ocazionale (participarea la licitatii pentru achizitii publice)

### **TUBORG ROMANIA 22.10.1998-23.10.2003**

**Domeniu :** productie de bere, detinatorul brandurilor TUBORG, SKOL, CARLSBERG, GUINNESS;

**Departament:** vanzari;

**Functia:** supervisor vanzari;

#### **Responsabilitati:**

- • implementarea strategiei de marketing si vanzari conform politicii companiei in zonele arondate;
- suport acordat distribuitorului regional in atingerea obiectivelor de volum si performanta propuse de companie;
- negocieri de contracte cu clientii de volum si de imagine pentru brandurile din portofoliul companiei;
- monitorizarea pietei cat si a concurentei;
- raportari saptamanale si lunare;
- mentinerea unei bune relatii cu clientii cheie internationali, nationali si locali;

#### **Realizari:**

- • formarea unui departament de vanzari si distributie profesionist acordand consultanta de vanzari si management distribuitorului zonal, timp de 4 ani, pentru recrutare personal vanzari, training si coaching, organizare zone si rute, implementare proceduri de vanzari, impartire targete pe zone/rute/ agenti, planificare si organizare deschidere litoral;
- formarea unei bune relatii cu clienti din zonele permanente cat si de litoral;
- incheierea de contracte de colaborare si de exclusivitate cu clienti de volum si de imagine din judetul Constanta;
- crearea unei bune imagini produselor companiei cat si a distribuitorului in zona alocata;
- infiintarea filialei companiei mama in zona Constanta (amenajare depozit local, recrutare personal pentru vanzari, distributie, administratie-contabilitate, depozit)

## STUDII

---

Universitatea "Hyperion" din Bucuresti, Facultatea de Drept Juridic-1994 -1999

## APTITUDINI

---

**Limbi straine (scris, citit, vorbit):** -engleza (bun, bun, bun)  
-franceza (bun, bun, bun)  
-italiana (satisf., satisf., satisf.)

**Cunostinte operare PC:** Windows, Microsoft Office, Internet Explorer

**HOBBY-URI; ASPIRATII; MOTIVATII; STIL DE VIATA;  
JOBUL POTRIVIT; DE CE EU....**

---

Calatoriile, muzica; normalitate; materiale si profesionale; bun cu principii si obiective;  
manager intr-o pozitie de top management; sunt ambitios si orientat spre succes.

---