

ANGHEL COZMA

Obiectiv

Creștere profesională într-un mediu internațional, dezvoltarea competențelor și deschiderea permanentă pentru a învăța lucruri noi și a aduce valoare adăugată în business.

EXPERIENTA

IULIE 2022 – PREZENT

REGIONAL MANAGER, PORSCHE FINANCE GROUP

- Reprezentarea intereselor Porsche Finance Group în zona Transilvania, prin colaborarea cu dealerii din zona de activitate
- Prezentarea și implementarea produselor financiare existente în portofoliul companiei
- Analiza structurii vânzărilor auto realizate în cadrul dealership-urilor din zona Transilvania
- Managementul finanțărilor din cadrul dealerilor (Skoda, Audi, VW, SEAT, CUPRA și MAN)
- Managementul echipei de consultanți financiari
- Training pentru produsele financiare ale companiei pentru echipele de vânzări ale dealerilor
- Managementul asigurărilor din zona alocată (Transilvania)

SEPTEMBRIE 2021 – PREZENT

CADRU DIDACTIC ASOCIAT, FACULTATEA DE BUSINESS, UNIVERSITATEA BABEȘ BOLYAI, CLUJ NAPOCA

- Predarea seminariilor din domeniul Marketing
- Pregătirea materialelor de studiu pentru studenți
- Pregătirea prezentărilor pentru seminarii
- Cercetarea pieței, conceperea și/sau identificarea unor studii de caz pentru studiu în cadrul seminariilor de Marketing
- Managementul grupelor de studenți la seminarii
- Evaluarea studenților

IANUARIE 2018 – PREZENT

ADMINISTRATOR & CO ASOCIAT, HUSSE

- Construirea bugetului pentru start-up și alocarea corectă pe diferite domenii de utilizare;

- Administrarea bugetului de venituri si cheltuieli;
- Definirea actiunilor de marketing lunare, trimestriale si anuale;
- Segmentarea pieței - țintirea și poziționarea brandului în piață;
- Realizarea unei prospectari a intregii zone și structurarea tipurilor de clienti pe categorii;
- Construirea si implementarea politicii de preturi pentru fiecare categorie de clienti vizata;
- Construirea unui portofoliu de clienti de la 0;
- Implementarea conceptelor de parteneriat/afiliere pentru clientii medii si mari.
- Managementul logisticii
- Construcția strategiei de marketing în ceea ce privește: produsele, prețurile, distribuția și strategia de promovare
- Implementarea strategiilor de marketing și adaptarea periodic.

MAI 2014 – DECEMBRIE 2017

REGIONAL MANAGER (TRANSILVANIA), TROST AUTO SERVICE TECHNIK

- Coordonarea echipelor de vanzari si logistica din filialele: Cluj Napoca, Brasov, Alba Iulia, Targu Mures, Sibiu, Miercurea Ciuc si Sfantu Gheorghe;
- Stabilirea bugetului anual, pentru intreaga zona, apoi la nivel de filiala si la nivel individual;
- Responsabil cu stabilirea obiectivelor lunare, trimestriale si anuale din zona coordonata;
- Definirea actiunilor de marketing lunare, la nivel de regiune si uneori nationale;
- Implementarea strategiei de marketing a companiei în zona de responsabilitate;
- Eficientizarea rutelor de livrare precum si a altor costuri de logistica.
- Monitorizarea rapoartelor de vanzari, intocmirea prezentarilor de proiecte si organizarea sedintelor regionale.
- Coaching pentru echipa de vanzari.
- Monitorizare piata, concurenta si identificare de noi oportunitati.
- Realizarea unei viziuni de vanzare si a unui set de strategii.
- Mobilizarea resurselor necesare atingerii obiectivelor.
- Demonstrare de spirit de echipa si capacitate de creare de echipe eficiente.
- Training si dezvoltare pentru personalul in subordine.
- Mentinerea unei atmosfere deschise, disciplinate si a entuziasmului, prin furnizarea de indicatii clare, feed-back constant si unui control riguros al performantelor.

Realizari:

- Am construit o echipa aproape in totalitate, formata din peste 30 de oameni. Cu acesta echipa am avut rezultate deosebite, depasind in fiecare luna obiectivele stabilite.
- Am reorganizat activitatile din fiecare branch, astfel incat sa devenim cat mai eficienti si profitabili.
- In repetate randuri am construit campanii, pe care le-am aplicat ulterior la nivel national si am obtinut rezultate deosebite, de cele mai multe ori.

- Am realizat un proiect de modificare a scalelor de discount pentru clienti, care a avut un efect pozitiv asupra cresterii marjei procentuale si valorice, intr-un timp relativ scurt.

IANUARIE 2010 – MAI 2014

REGIONAL MANAGER (TRANSILVANIA), ELIT ROMANIA PAO

- Coordonarea echipelor de vanzari si logistica din filialele: Cluj Napoca, Alba Iulia, Targu Mures, Oradea, Hunedoara, Sibiu.
- Responsabilitatea stabilirii si atingerii obiectivelor, la nivel de individ si echipa.
- Coordonarea intregii activitatii in zona de activitate, in conformitate cu politica de vanzare a companiei.
- Monitorizare piata, concurenta si identificare de noi oportunitati.
- Clarificarea rolurilor si responsabilitatilor fiecarui membru al echipei de vanzari.
- Ajustarea strategiilor de vanzare dupa schimbarile pietei si ale domeniului de activitate al firmei.
- Translatarea strategiilor in obiective masurabile, pe termen scurt-mediu si lung, compatibile si specifice si detaliera acestora in planuri de actiuni (de exemplu targete specifice, targete de majorarea portofoliului de clienti, targete pe anumite game de produse).
- Informarea continua a echipei de vanzari si comunicarea-colaborarea cu departamentele implicate.
- Dezvoltarea, impreuna cu celelalte departamente implicate, a listelor de preturi.
- Demonstrare de spirit de echipa si capacitate de creare, de echipe eficiente.
- Delegarea eficienta a sarcinilor in echipa.

01.01.2010 – 01.06.2013 – BRANCH MANAGER (ALBA-IULIA)

- Deschiderea filialei din Alba Iulia (toate demersurile pentru deschiderea brach-ului si angajarea personalului).
- Organizarea filialei (crearea rutelor de livrare, coordonarea gestionarilor in vederea organizarii stocului de marfa, stabilirea bugetului pentru deschiderea filialei si functionarea acesteia).
- Formarea stocurilor in filiala (numar de coduri si volum, in functie de cererea din piata in zona jud. Alba).
- Vanzarea catre clienti si atingerea obiectivelor de vanzare lunare.
- Managementul clientilor din zona jud. Alba (vanzari, incasari, campanii promotionale).

Realizari:

- Am deschis o filiala noua si m-am ocupat de toate procedurile pentru infintarea ei.
- Am coordonat o echipa formata din peste 20 de oameni si am avut rezultate deosebite. Mi-am format mai multe relatii foarte bune de business, cu multi clienti din diferite zone. Am implementat multe lucruri noi in materie de vanzari si logistica (livrari din ora in ora, deschidere de rute noi, campanii personalizate pentru clienti).

FEBRUARIE 2008 – IANUARIE 2010

SALES REPRESENTATIVE, CONEX DISTRIBUTION

- Prezentarea și promovarea produselor, creșterea volumului de vânzări și realizarea planului în zona alocată.
- Consolidarea portofoliului de clienți la nivel zonal, precum și atragerea de noi clienți în vederea dezvoltării rețelei, în concordanță cu politica generală a companiei.
- Participarea activă la realizarea target-ului lunar.
- Monitorizarea nivelului de satisfacție și a nevoilor clienților.
- Menținerea relației cu clienții.
- Realizarea în termen a rapoartelor periodice specific, cerute de superiori.
- Recuperarea în întregime a contravalorii produselor livrate, a creanțelor și/sau acoperirea sumelor de la clienți cu instrumente de plată.
- Realizări:
- Salesman of the year 2009

EDUCATIE

2020 - PREZENT

UNIVERSITATEA BABES BOLYAI – ȘCOALA DOCTORALĂ DE COMUNICARE, RELAȚII PUBLICE ȘI PUBLICITATE, CLUJ NAPOCA

STUDENT DOCTORAND - MARKETING

2018 - 2020

UNIVERSITATEA BABES BOLYAI – FACULTATEA DE BUSINESS, CLUJ NAPOCA

MASTERAT - ADMINISTRAREA AFACERILOR

2015 – 2018

UNIVERSITATEA BABES BOLYAI – FACULTATEA DE BUSINESS, CLUJ NAPOCA

LICENȚĂ - ADMINISTRAREA AFACERILOR

APTITUDINI

- Micromanagement and Macromanagement
- People and Performance Management (MBO)
- Financial Management
- Leadership (vizionar & inspirational)
- Business administration
- Project Management
- Transition Management
- Marketing Management
- Credit Control Management
- Sales Management

COMPETENTE

Nivel European	Ascultare		Citire		Participare la conversatie		Scris	
Engleza	B2	Utilizator mediu	B2	Utilizator mediu	B2	Utilizator mediu	B2	Utilizator mediu
Spaniola	A1	Utilizator incepator	A1	Utilizator incepator	A1	Utilizator incepator	A1	Utilizator incepator

Aptitudini și competențe sociale

Spirit de echipa – orientat spre atingerea obiectivelor si oferirea de suport colegilor.

Calitati de lider - formare si dezvoltare de echipe .

Aptitudini interculturale - am experiența in a lucra in medii multiculturale.

Competențe și aptitudini organizatorice

Competentele organizatorice si calitatile de lider, le-am dezvoltat in pozitiile ocupate pana in prezent; astfel, de la coordonarea start-up-ului unei echipe, pana la a fi liderul unei echipe deja formate, mi-am optimizat aptitudinile legate de acest aspect.

Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului

Competente cu toate programele Microsoft Office. Atat partea de creare rapoarte in Excel cu utilizarea diferitelor functii cat si partea de PowerPoint pentru crearea unor prezentari.

Experiență și expertiză de lucru cu mai multe tipuri de software de tip ERP. Utilizarea mai multor softuri de tip CRM.

Altele

Capacitatea de a lua o decizie ferma si oportuna in cel mai scurt timp, rezistenta la stres, lucrul cu termene - limita, adaptabilitate, viziune.

Arbitru de fotbal categoria 1 - 2003 - 2011 (Comisia județeană de arbitrii Cluj);

Posezor permis de conducere, categoria B (din anul 2005);

Referințe si recomandări la cerere.