

MIHAELA NEGOITA

DATE DE CONTACT

0745769277

negoitamihaela094@gmail.com

ALEEA DOBRINA NR.6 BL.49C .
SC. B, ET.9, AP.102, Bucuresti,
România

DESPRE MINE

Sunt o persoană energică și îmi place foarte mult să discut cu oamenii din jurul meu. Am abilități bune de comunicare și negociere, lucru în echipă și colaborare, profesionalism și o etică puternică a muncii.

EDUCAȚIE

FACULTATEA DE MARKETING
SI AFACERI ECONOMICE
INTERNATIONALE |
BUCURESTI 2008

LICENȚIAT ÎN ȘTIINȚE ECONOMICE

COMPETENȚE

CERTIFICAT DE COMPETENȚA
LINGVISTICĂ

CERTIFICAT DE PARTICIPARE CURSUL
DE UTILIZARE SEAP

PERMIS DE CONDUCERE

Categoria permisului de conducere
CAT B 2002

DETALII PERSONALE

Data nașterii
05.01.1977

Naționalitate
ROMANA

Stare civilă
CASATORITA

CURS -TEHNICI DE VANZARE -2 MODULE
EXPERT ACHIZITII PUBLICE
CURS -TEHNICI DE NEGOCIERE

CURS -MANAGEMENTUL
MARKETINGULUI ÎN IMM-URI -
AMBASADA SUA

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

CONSILIER SUPERIOR

MINISTERUL MUNCII SI PROTECTIEI SOCIALE
DIRECȚIA INVESTIȚII ȘI PATRIMONIU

Îndeplinirea sarcinilor ce îmi revin în cadrul Direcției Investiții și Patrimoniu, de respectarea termenelor privind lucrările încredințate și de calitatea acestor lucrări;

Elaborarea proiectului programului de investiții în minister și elaborarea Programului de investiții de către unitățile subordonate pe baza recomandărilor și avizării acestora de către ordonatorii secundari de credite, în vederea includerii în bugetul de stat anual;

.Asigurarea și întocmirea documentelor privind monitorizarea și raportarea de către unitățile subordonate a stadiului fizic și valoric privind realizarea obiectivelor de investiții cuprinse în programul anual al investițiilor publice și problemelor apărute în derularea procesului investițional;

Analizarea și verificarea caietelor de sarcini, transmise de direcțiile de specialitate din cadrul instituției, din punct de vedere al conformității acestuia cu prevederile legislative în domeniul achizițiilor publice;

Actualizarea periodică a listelor cheltuielilor de capital, pe baza alocațiilor acordate de către Ministerul Finanțelor Publice și înaintarea spre analiză și aprobare către conducerea ministerului în vederea trimiterii acesteia la M.F.P. în vederea includerii în anexe la bugetul de stat;

Centralizarea propunerilor compartimentelor de specialitate din minister și ale instituțiilor subordonate, referitoare la investițiile și reparațiile capitale, care stau la baza fundamentării proiectului de buget de stat pentru anul următor;

Întocmirea și transmiterea către Direcția Generală Planificare Bugetară și Management Financiar, a deschiderilor de credite bugetare pentru cheltuieli de capital și reparații curente;

Participarea în calitate de membru în comisiile de inventariere anuală a mijloacelor fixe și obiectivelor de inventar cuprinse în patrimoniul administrației centrale a ministerului;

FEB. 2013 DIRECTOR GENERAL-
SC AMT QUARTZ DISTRIBUTION SRL | BUCURESTI

Organizarea, controlul și supervizarea activității Departamentelor Financiar-Contabil, Administrativ, resurse umane din cadrul firmei.

Respectarea reglementărilor și normelor legale în vigoare în cadrul activității decizionale.

Urmărirea aplicării deciziilor luate și evaluarea efectelor acestora.

Analiza tuturor rapoartelor financiare, venituri și cheltuieli.

Stabilirea conform structurii organizatorice și a ROF a sarcinilor și responsabilităților personalului din subordine, în baza fișelor de post.

Reprezentarea în relațiile cu terțe persoane fizice sau juridice în conformitate cu împuternicirea acordată de AGA.

Asigurarea unui cadru optim pentru menținerea unor relații bune între management și angajați.

Asigurarea, reprezentarea și apărarea intereselor și imaginii firmei în raport cu autoritățile publice centrale și locale.

Promovarea respectului reciproc, colaborarea și transparența în raporturile dintre departamente, precum și în relațiile cu persoanele din exterior.

Asigurarea, dezvoltarea și îmbogățirea permanentă a competențelor de comunicare.

Respectarea procedurilor interne, promovarea politicii firmei în relațiile cu autoritățile publice centrale și locale, aplicarea politicii și procedurilor firmei, precum și a normelor de management.

Utilizarea optimă a resurselor materiale, financiare, patrimoniale și umane alocate pentru realizarea obiectivelor stabilite, conservarea patrimoniului firmei.

DIRECTOR COMERCIAL

FEB. 2013 SC AMT QUARTZ DISTRIBUTION SRL | BUC

Organizarea, controlul, îndrumarea pentru desfășurarea în mod eficient a activității financiar-contabile a societății în conformitate cu dispozițiile legale în vigoare;

Organizarea și gestionarea în mod eficient a integrității întregului patrimoniu al societății în conformitate cu dispozițiile legale în vigoare și normele sau reglementările interne ale societății;

Organizarea și coordonarea operațiilor de capital, contabilitatea imobilizărilor, contabilitatea stocurilor, contabilitatea tertilor, contabilitatea trezoreriei, contabilitatea cheltuielilor, veniturilor și

ea angajamentelor și altor elemente patrimoniale, contabilitatea de gestiune în conformitate cu legislația în vigoare;

Respectarea principiilor contabile și ale evaluării patrimoniului, continuității activității, independenței exercitiului, intangibilității bilanțului de deschidere, necompensării.

Organizarea și coordonarea controlului financiar preventiv, stabilirea operațiunilor și a documentelor ce se supun controlului financiar preventiv, precum și persoanele care exercită acest control;

Efectuarea inventarierii generale a patrimoniului la începutul activității, cel puțin odată pe an, pe parcursul funcționării sale, în orice situații prevăzute de lege. Organizarea și participarea la întocmirea lucrărilor de închidere a exercitiului financiar-contabil, la operațiunile de inventariere a

patrimoniului urmarirea
modului de valorificare a rezultatelor
inventarierii.

Organizarea controlului asupra operatiilor patrimoniale.

REPREZENTANT VANZARII *SC AGROALIM DISTRIBUTION*

Realizarea planul zilnic de vanzari.

Prezentarea si promovarea directa a produselor si serviciilor prin realizarea de oferte pentru clientii potentiali si cei existenti.

Prospectarea in permanenta a pietei in vederea identificarii de noi clienti si a cresterii cotei de piata a produselor aflate in portofoliu si a serviciilor in zona de activitate

Mentinerea in permanenta a legaturii cu clientii existenti pentru fidelizarea acestora.

Intocmirea rapoartelor privind situatia vanzarilor, concurenta, noile trenduri pe piata, potentialii clienti.

Executarea dispozitiilor date de superiorul ierarhic direct sau de supraordonatii acestuia in realizarea strategiilor pe termen scurt ale companiei in limitele respectarii temeiului legal.

Organizarea proceduri competitive de licitatie conform normelor Regulamentului

financiar și procedurilor interne, având următoarele sarcini:

Etapa de planificare și pregătire — pe baza cerințelor furnizate de unități

Consiliere cu privire la inițierea procedurii, alegerea procedurii, asistarea la întocmirea documentației de participare

Intocmirea documentației conform caietului de sarcini si a cerintelor dispuse de autoritatile contractante.

Initierea procedurilor, evaluarea documentației, redactarea fiselor tehnice si a documentatiei de participare, protejarea ofertele depuse respectând confidențialitatea comercială, participarea și conducerea sesiunii de deschidere,asistarea si informarea privind achizițiile publice gestionarea dosarelor si procedurilor de licitatie alocate

-KEY ACOOUNT EXECUTIVE

SC MIKADA FOODS SRL | BUCURESTI

Aplicarea strategiilor de vanzari pe clientii gestionati. Gestionarea, organizarea si coordonarea activitatii implicate a relatiei de colaborare cu clienti

Previzionarea bugetelor de venituri si cheltuieli ale clientilor gestionati, trimiterea spre avizare superiorului direct.

Intocmirea raportului de profit si pierdere P&L-ul (Profit and Loss) fiecarui client gestionat;

Realizarea obiectivelor, propunerea unor strategii de marketing si a unor actiunii pentru atingerea obiectivelor propuse.

Intocmirea rapoartelor de vanzari, monitorizarea activitatii desfasurate.

Reprezentarea firmei in relatia de colaborare - intalniri,corespondenta comerciala cu clientii

Participarea la negocierea si incheierea contractelor de vanzari,asigurarea derularii corespunzatoare a contractelor de colaborare.

Promovarea si intretinerea relatiei de colaboarare amiabila,profesionista cu reprezentantii clientilor implementarea eficienta a actiunilor de marketing,monitorizarea competitiei

Asigurarea managementului din subordine,organizarea de intalniri cu clientii, de buna desfasurare a acestora, evidenta intalnirilor cu clientii in rapoarte punctuale si completIntocmirea si urmarirea bugetelor, evidenta si detaliile financiare pe fiecare proiect;

Organizarea si participarea la intalnirile interne, brainstorming-uri

IUL. 2005 KEY ACCOUNT EXECUTIVE

FEB. 2007 *SES VICTORY IMPEX SRL | BUCURESTI*

Realizarea analizei complete si detaliate a rezultatelor si informatiilor comerciale pentru intelegerea si evidentierea nivelului de performanta financiara a companiei

Realizarea analizei financiare si comerciale pentru sustina procesul de bugetare si forecast,pregatirea calculatiilor de preturi pentru produsele din portofoliul companiei si validarea promotiilor.si a discounturi-lor transmise de catre departamentele de marketing si vanzari cu respectata politici comerciale la nivel de canal.

Realizarea si monitorizarea sistemului de raportare pentru controlul rezultatelor comerciale, realizarea si aprobarea planurilor comerciale

Raportarea rezultatelor lunare ale echipei comerciale si marketing, estimarea rezultatelor financiare profit si pierdere lunare, evaluarea riscului si a oportunitatilor, estimarea impactul financiar.

Realizarea de rapoarte, calcule si analize adhoc, asociate unor proiecte sau initiative punctuale

Instruirea colegilor din departamentul comercial.

MART. 2004 **AGENT COMERCIAL**

IUN. 2005 *SC KASTOR COMPUSERVE SRL | BUCURESTI*

Dezvoltarea și implementarea strategiei de vânzare prin distribuitori

- nivel național;dezvoltarea pieței la nivel național, prin distribuitori;stabilirea și atingerea țintelor de vânzare și de creștere în canalul gestionat.

Stabilirea Politicii Comerciale cu Distribuitorii în corelație cu celelalte canale de distribuție,dezvoltarea și menținerea relației

Negocierea contractelor comerciale cu distribuitorii,asigurarea suportului și motivarea echipei de vânzări a distribuitorilor.

Promovarea imaginii brandului companiei în rândul partenerilor–distribuitori, clienți și furnizori.monitorizarea performanțelor clienților și propunerea de măsuri adecvate de creștere a rezultatelor.

Studierea si analiza pietei competiționale, întocmirea și transmiterea rapoartelor de piață către managerul direct.

MART. 2004 **AGENT COMERCIAL**

SC OVERSEASE 2000 PROD SRL | BUCURESTI

Vanzarea produselor din portofoliu In regim de distributie directa, conform sortimentatiei strategice, in vederea atingerii obiectivelor de vanzari

Incasarea contravalorii marfii vanduta catre clienti

Maximizarea obiectivelor financiare in zona arondata marja bruta, profit.

Mentinerea relatiilor cu clientii existenti

Mercantizarea produselor în magazinele gestionate

Contactarea potentialilor clienti si demararea colaborarii cu acestia.

MERCHENDISER

APR. 2002

SC IFANTIS ROMANIA SRL | BUCURESTI

IUL. 2003

- Afișarea mărfurilor în conformitate cu standardele care vizează obținerea unei poziționări clare, îmbunătățirea percepției vizuale generale a vitrinelor și atragerea atenției cumpărătorului.
- Înregistrare de puncte de vânzare, ferestre, pachete de mărfuri diverse material, expunerea mărfurilor la punctele de vânzare respectând în același timp standardele clientilor, orele stabilite pentru comercializare.
- Monitorizarea disponibilitatii pe rafturi a gamei maxime posibile de bunuri,verificarea soldurile, plasarea comenzilor
- Responsabilitatea plasarii echipamentului de marcă și a materialelor promoționale, precum și actualitatea actualizărilor.
- Monitorizarea termenului de valabilitate al produsului și respectarea rotației la punctul de vânzare conform principiului - mărfurile produse mai devreme se află mai aproape de cumpărător, îmbunătățirea condițiilor de plasare a acestuia în raport cu bunurile unui concurent, colectarea de date de marketing.