

INFORMAȚII PERSONALE

Nume
Adresă
Telefon
Fax
E-mail
Naționalitate
Data nașterii

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Curriculum Vitae

VULPE GHEORGHE-LUCIAN

romana

● 01.01.2008--prezent
SC ACTAVIS SRL --BUCURESTI
PHARMA
MANAGER REGIONAL

Responsabilitati:

- Management zona : evaluare, dezvoltare, generare oportunitati, obiective dezvoltare & operationale, cascadare obiective, implementare & evaluare, follow up
- Management clienti : segmentare & targetare clienti, dezvoltare fidelizare clienti, management clienti activi, obiective in dinamica, management medici, management farmacii, management zone de influenta
- Management distribuitori : evaluarea activitatii distribuitorilor, managementul vanzarilor prin distribuitori, folosirea resurselor distribuitorilor, stabilirea obiectivelor
- Management portofoliu : analiza produs, pozitionarea produsului in farmacii si la medici, pozitionare directa si asociata, pozitionare vs competitie
- Marketing operational : integrare actiuni marketing in planul operational, obiective actiuni marketing, management actiuni marketing promovare si marketing farmacii, follow up operational
- Management activitate promovare medici : segmentare clienti, dezvoltare reflex prescripțional, asocieri si management terapeutic, vizite promovare, follow up si reminder
- Dezvoltare echipa : monitorizarea dezvoltarii performantelor, managementul discutiei de coaching

● 01.01.2007—31.12.2007
SC ACTAVIS SRL --BUCURESTI
PHARMA

Reprezentant medical

-- Vrancea, Buzau;

-promovarea produselor din portofoliu la specialitatile Cardiologie, medicina interna, medicina de familie, pediatrie, psihiatrie

●01.01.2006—31.12.2006
SC ACTAVIS SRL --BUCURESTI
PHARMA

Reprezentant medical

-- Vrancea, Buzau;

-promovarea produselor din portofoliu la specialitatile Cardiologie, medicina interna, medicina de familie, pediatrie, psihiatrie

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

- 20.10.2002—31.12.2005
SC TAMISA TRADING SRL -BUCUREȘTI
MANAGER REGIONAL
--Bacău;Neamț;Galați;Vrancea
--coordonarea echipei de vânzări pe zona asignată.
- 01.10.2000—20.10.2002
SC TAMISA TRADING SRL- BUCUREȘTI
Reprezentant Vânzări
--Vrancea;Galați
--promovarea și vânzarea produselor în farmacii.
- 01.10.2011—20.06.2013
- UNIVERSITATEA BACĂU
- MANAGEMENT ȘI MARKETING
- MASTER

- 01.10.2007—05.02.2009
UNIVERSITATEA BUCUREȘTI
ADMINISTRAȚIE PUBLICĂ
MASTER
Superior
- 01.10.1996—15.09.2000
UNIVERSITATEA DE VEST –TIMIȘOARA
Management
Facultate
Superior

APTITUDINI ȘI COMPETENȚE PERSONALE Training profesional

Capacitatea de a oferi și primi respect profesional și social.

- Customer Focus Selling Skills
- Coaching and people development
- Train the trainer
- Competențe comune—Management
- Competențe antreprenoriale
- MBA în 5 zile
- Managementul schimbării organizaționale într-o piață competitivă

Limba maternă

română

Limbi străine cunoscute Aptitudini și competențe IT Aptitudini și competențe sociale

Engleză :nivel mediu scris/citit ;franceză nivel mediu.

MS OFFICE;

Sunt o persoană entuziastă și dinamică, adaptabilă, cu abilități de învățare rapidă și integrare în colectiv.

Aptitudini și competențe organizatorice Permis de conducere

Coordonarea și organizarea activității echipelor profesionale pentru a obține și depăși rezultatele conform targetelor asumate.

01.05.1996—cat.b

INFORMAȚII PERSONALE

VULPE GHEORGHE-LUCIAN



Se

2008—prezent
—manager—

Mgr. Account Manager (Sud-est Romania -21 judete)

SC ACTAVIS SRL ;BUCURESTI

- Management zona : evaluare, dezvoltare, generare oportunitati, obiective dezvoltare & operationale, cascada obiective, implementare & evaluare, follow up
- Management clienti : segmentare & targetare clienti, dezvoltare fidelizare clienti, management clienti activi, obiective in dinamica, management medici, management farmacii, management zone de influenta
- Management distribuitori : evaluarea activitatii distribuitorilor, managementul vanzarilor prin distribuitori, folosirea resurselor distribuitorilor, stabilirea obiectivelor
- Management portofoliu : analiza produs, pozitionarea produsului in farmacii si la medici, pozitionare directa si asociata, pozitionare vs competitie
- Marketing operational : integrare actiuni marketing in planul operational, obiective actiuni marketing, management actiuni marketing promovare si marketing farmacii, follow up operational
- Management activitate promovare medici : segmentare clienti, dezvoltare reflex prescripțional, asocieri si management terapeutic, vizite promovare, follow up si reminder
- Dezvoltare echipa : monitorizarea dezvoltarii performantelor, managementul discutiei de coaching

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

- 01.01.2006—31.12.2007 SC ACTAVIS SRL --BUCURESTI
 Reprezentant medical
 -- Vrancea, Buzau;
 -promovarea produselor din portofoliu la specialitatile Cardiologie,
 medicina interna, medicina de familie, pediatrie, psihiatrie
- 20.10.2000—31.12.2005 SC TAMISA TRADING SRL -BUCURESTI
 MANAGER REGIONAL FARMACII
 --Bacau; Neamt; Galati; Vrancea
 --coordonarea echipei de vanzari pe farmacii pe zona asignata

Tipul sau sectorul de activitate Industria farmaceutica

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

01.10.2011—20.06.2013

UNIVERSITATEA BACAU
MANAGEMENT SI MARKETING
MASTER
POSTUNIVERSITARE

01.10.2007—05.02.2009

UNIVERSITATEA BUCURESTI
ADMINISTRATIE PUBLICA
MASTER
POSTUNIVERSITARE

01.10.1996—15.09.2000

UNIVERSITATEA DE VEST --TIMISOARA
MANAGEMENTUL FIRMEI
FACULTATE
Superior

COMPETENTE PERSONALE—
 cursuri si traininguri

● Train the trainer



- **Competente comune—Management**
- **Competente antreprenoriale**
- **MBA in 5 zile**
- **Managementul schimbarii organizationale intr-o piata competitiva**
- **Customer Focus Selling Skills**
- **Coaching and people development**

Limba(i) maternă(e) ROMANA

Alte limbi străine cunoscute

	INTELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
engleza	B1/B2	B1/B2	B1/B2	B1/B2	B1/B2
franceza					
	B1/B2	B1/B2	B1/B2	B1/B2	

Niveluri: A1/A2: Utilizator elementar - B1/B2: Utilizator independent - C1/C2: Utilizator experimentat
 Cadrul european comun de referință pentru limbi străine

Competențe de comunicare

- bune competențe de comunicare dobândite prin experiența proprie de manager de vânzări

Competențe organizaționale/manageriale
 Competențe dobândite la locul de muncă

- leadership (în prezent, sunt responsabil/ă de o echipă de 15 persoane)
- Coordonarea și organizarea activității echipelor profesionale pentru a obține și depăși rezultatele conform targetelor asumate

Competență digitală

Microsoft Office (excel, word, power point)

	AUTOEVALUARE				
	Procesarea informației	Comunicare	Creare de conținut	Securitate	Rezolvarea de probleme
	Utilizator experimentat	Utilizator experimentat	Utilizator experimentat	Utilizator experimentat	Utilizator experimentat

Niveluri: Utilizator elementar - Utilizator independent - Utilizator experimentat
 Competențele digitale - Grilă de auto-evaluare

Alte competențe

Permis de conducere B

- **locul 1** ca **Manager Regional** in TOP CHAMPIONS SALES ACTAVIS anul 2013;
- **locul 1** ca **Manager Regional** in TOP CHAMPIONS SALES ACTAVIS anul 2014;
- **locul 1** ca **Manager Regional** in TOP CHAMPIONS SALES ACTAVIS anul 2015.

