


INFORMAȚII PERSONALE



KIKELI SZABOLCS

 TG-MURES (România)

 +40 265251136

 szabolcs@procardia.ro

 www.procardia.ro

Sexul Bărbătesc | Data nașterii 25/05/1973 | Naționalitatea maghiară

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

- 1992 **Diplomă de bacalaureat**
Liceul teoretic Bolyai Farkas, Tg-Mures (România)
- 1997 **Diploma universitară**
Universitatea Politehnică - Facultatea de Electronică Aplicată, Cluj-Napoca (România)
- 1999 **Certificat de Management**
Open University Business School
- 1999 **Certificat de Top Management**
Paes Netherland, (Olanda)
- 2000 **Certificat de Relații cu clienții**
Open University Business School
- 2002 **Certificat de Management Financiar**
Open University Business School
- 2002 **Certificat "The Effective Manager"**
Open University Business School

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

- 1993 – 1996 **Sales representative, departamentul de aparatură medicală**
PROCARDIA SRL, Tg-Mures (România)
- Promovarea, prospectarea, documentarea, căutarea a noi piețe de desfacere pentru produsele companiei.
- Contactarea, vizitarea și întreținerea relațiilor cu potențialii clienți din instituții de stat și privat.
- Desfășurarea activității de comerț în condiții de maximă satisfacere a clienților.
- Planificarea și desfășurarea activităților referitoare la concurență, piață, marketing, asimilarea de produse / servicii noi, modernizarea produselor / serviciilor existente și dezvoltarea investițiilor, aprovizionare, comercializare, cooperări, specializări, urmărirea produselor / serviciilor la clienți, reclamații
- Efectuarea unor studii, culegerea de informații și înaintarea unor propuneri privind activitatea de reclamă comercială, prospectarea pieței și analiza efectelor asupra vânzărilor.

1996 – 1999 Sales and marketing department manager

PROCARDIA SRL, Tg-Mures (România)

Coordonarea în mod constant a studiilor de piață în domeniul de activitate al firmei.
 Elaborarea strategiilor și politicilor de marketing ale firmei și asigurarea implementării acestora.
 Elaborarea și asigurarea realizării planului de marketing.
 Monitorizarea permanentă a pieței și concurenței în vederea actualizării și / sau modificării strategiei și politicilor de marketing ale firmei.
 Analizarea oportunității introducerii de noi produse sau servicii.
 Menținerea unei vizibilități ridicate a brandului prin diverse evenimente.
 Dezvoltarea de politici de prețuri pentru produsele deja lansate pe piață sau pentru cele noi.
 Dezvoltarea de politici de cross-selling pentru clienții existenți.
 Dezvoltarea de politici de fidelizare a clienților.
 Stabilirea, conform structurii organizatorice și ROF, sarcinile și responsabilitățile personalului din subordine.

1999 – prezent Director comercial

PROCARDIA SRL, Tg-Mures (România)

Urmărirea zilnică a activității personalului aflat în subordine pentru asigurarea aplicării corecte a procedurilor operaționale de achiziții și aprovizionare/livrare.
 Organizarea departamentului comercial pe criterii de cost efficiency, în vederea optimizării activității de aprovizionare/livrare a mărfii către rețeaua de magazine.
 Stabilirea strategiei specifice fiecărui magazin pentru implemetarea/urmărirea stocului optim și a tuturor procedurilor comerciale prevăzute.
 Asigurarea buclei de feed-back în urmărirea aplicării procedurilor comerciale și a stocurilor optime
 Stabilirea unor relații bune cu furnizorii, pentru rezolvarea în timp util și în bune condiții a tuturor problemelor ocazionale.
 Prospectarea pieței de profil și a condițiilor de achiziții/livrare în vederea optimizării continue a stocurilor, având ca scop final obținerea unei rotații bune ale acestora și realizarea de profituri.
 Răspunde pentru calitatea negocierii contractelor/actelor adiționale cu furnizorii.
 Asumarea responsabilității pentru propunerile de noi furnizori, după verificarea poziției în piață și standardelor serviciilor oferite de către aceștia.
 Răspunde pentru calitatea activității personalului aflat în subordine și pentru fluxul operațional la nivelul departamentului pe care-l conduce.
 Coordonarea întregii activități comerciale a firmei.

COMPETENTE PERSONALE

Limba(i) maternă(e) Maghiară

Alte limbi străine cunoscute

	INTELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
Română	C2	C2	C2	C2	C2
Engleză	C2	C2	C1	C1	C1
Germană	C2	C2	B2	B2	A2

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

Competențe de comunicare

Bună capacitate de comunicare
 Spirit de echipă
 Discernământ și capacitate de a rezolva problemele
 Adaptabilitate la situații de criză
 Putere de decizie și asumarea responsabilității
 Loialitate
 Echilibru emoțional, constanță în atitudini și manifestări
 Corectitudine, receptivitate, orientare către nou, flexibilitate și creativitate rezistență la efort și stres

Competențe
organizaționale/manageriale

Spirit organizatoric, experiență în logistică.
Capacitate de a gestiona proiecte și echipe
Competențe în planificare, organizare, delegare, control și comunicare

Competențe informatice

Bună stăpânire a instrumentelor Microsoft Office, aplicații de design grafic, limbaje de programare.