



HUNYADI GHEORGHE LUCIAN

Profesor Curs Administrator Imobile - SC Profesional PN SRL

Din Sibiu

Date contact

Email: lucian.hunyadi@gmail.com

Tel: +40 744 123 456

Despre mine

Sunt o persoană sociabilă, activă și perseverentă, economist licențiat cu o experiență de peste 20 de ani în conducerea echipelor și managementul societăților comerciale, atât în calitate de manager cât și de administrator al propriilor firme, în domeniile vânzări pharma și administrare imobile.

Experiență profesională

Experiență pe departamente

Educație / Training / Arte: **5 luni**
Administrativ / Logistică: **6 ani și 1 lună**
Merchandising / Promoteri: **3 luni**
Vânzări: **13 ani și 5 luni**

Sep 2021 - prezent 5 luni

Profesor Curs Administrator Imobile - SC Profesional PN SRL

Sibiu | Educație / Training / Arte | Administrație / Sector Public

Susținerea Cursului "Administrator de Condominii" în vederea formării viitorilor administratori de imobile, cu accent pe familiarizarea acestora cu rigorile legii 196/2018 și pregătirea lor cu privire la aspectele practice ale acestei meserii.

Abilități și competențe dobândite:

Comunicare, metodică predării, predare, pedagogice, educație formare

Aug 2021 - prezent 6 luni

Fondator - Administrator Societate - Residential Garden Srl

Sibiu | Administrativ / Logistică | Prestări servicii

Coordonarea echipei responsabile cu administrarea condominiilor prin întreținerea spațiilor verzi - tunderea gazonelor, toaletarea arbuștilor și efectuarea tuturor operațiunilor de îngrijire peisagistică.

Ian 2016 - prezent 6 ani și 1 lună

Fondator - Administrator Societate - Residential Condominium Srl

Sibiu | Administrativ / Logistică | Imobiliară

Administrarea imobilelor pe bază de contract - administrarea asociațiilor de proprietari.

Asigurarea contabilității primare și a managementului financiar al acestora.

Gestionarea relațiilor cu furnizorii de utilități și de alte servicii necesare întreținerii, reparării și îmbunătățirii proprietății private comune a proprietarilor.

Asigurarea și organizarea operațiunilor de casierie și gestionarea aplicației E-bloc, dedicată proprietarilor.

Administrarea, repararea, conservarea și modernizarea imobilelor.

Realizări: Creșterea numărului de blocuri administrate de la 5 blocuri în anul 2016 la peste 340 de blocuri în prezent pe raza orașelor Sibiu și Cisnădie precum și a comunei Șelimbăr, însumând peste 5000 de familii.

Abilități și competențe dobândite:

administrare baze date, administrarea afacerii, organizatorice

Mai 2014 - Oct 2016

2 ani și 6 luni

Director Vânzări - Roserv Pharma Srl

Galati | Vânzări | Farma

Coordonarea echipei naționale de vânzări și îndeplinirea targetelor lunare și anuale.

Realizări :

Extinderea companiei de la 6 județe la acoperire națională și creșterea numărului de clienți cu peste 600 de unități noi.

Creșterea cifrei de afaceri a companiei de la 1.000.000 RON la peste 4.500.000 RON în decurs de 1 an de zile.

Abilități și competențe dobândite:

Sales Management, Managementul echipei

Apr 2010 - Mai 2014

4 ani și 2 luni

Director Vânzări - AC HELCOR Pharma

Baia Mare | Vânzări | Farma

Planificarea, monitorizarea și controlul echipei de vânzări a companiei, formate din Area Sales Manageri, reprezentanți de vânzări, reprezentanți medicali, telesales-i, precum și din personalul suport - farmaciști, gestionari și livratori.

Negocierea contractelor și întreținerea relațiilor cu clienții mari ai companiei, în primul rând cu marii distribuitori dar și cu lanțurile de farmacii și farmaciile mai mari de pe anumite zone.

Conceperea strategiei de vânzări și încasări, a campaniilor și concursurilor cu caracter lunar sau trimestrial, în vederea îndeplinirii obiectivelor trasate de către conducerea companiei.

Pregătirea și evaluarea echipei prin realizarea de training-uri în cadrul ședințelor de vânzări.

Managementul echipei de vânzări prin realizarea tuturor interviurilor de angajare în cadrul departamentului condus.

Stimularea permanentă a echipei, prin aplicarea unei grile de salarizare motivante și prin inițierea unor concursuri lunare ce au drept scop crearea competiției în interiorul echipei.

Rezultate: Dublarea cifrei de afaceri și îmbunătățirea majoră a cashflow-ului societății, prin creșterea exponențială a vânzărilor cu plata pe loc, în detrimentul celor la termen.

Abilități și competențe dobândite:

Sales Management, Managementul echipei, cursuri vanzari comunicare

Mai 2005 - Mar 2010

4 ani și 11 luni

Area Sales Manager - AC HELCOR Pharma

Sibiu | Vânzări | Farma

Planificarea, monitorizarea și controlul unei echipe formate din reprezentanți vânzări, reprezentanți medicali, șoferi livratori și telesales.

Responsabilități privind implementarea strategiei și politicii comerciale a companiei în teritoriu, realizarea targetelor lunare, trimestriale și anuale de vânzări și încasări.

Dezvoltarea rețelei de clienți.

Susținerea echipei de vânzări prin vizite comune la clienți, pentru crearea și consolidarea unei imagini pozitive a companiei.

Zona Arondată Agentiei Sibiu - județele: Sibiu, Alba, Brașov, Covasna, Harghita, Vâlcea, Argeș.

Abilități și competențe dobândite:

Sales Management, Team Management, Managementul echipei

Ian 2004 - Mai 2005

1 an și 5 luni

Reprezentant Vânzări - AC HELCOR Pharma

Sibiu | Vânzări | Farma

Promovarea și vânzarea produselor din portofoliu.

Dezvoltarea rețelei de clienți și îndeplinirea obiectivelor lunare.

Zona arondată: jud. Alba, jud. Brașov, jud. Covasna, jud. Harghita.

Abilități și competențe dobândite:

comunicare relationare, vanzare negociere contracte, tehnici negociere vanzare, cursuri vanzari comunicare

Iun 2003 - Ian 2004
8 luni

Reprezentant Vânzări - METALCAR SA - unic distribuitor al produselor PEPSI si PRIGAT in judetul Sibiu, (România)

Sibiu | Vânzări | Comerț / Retail

Crearea, menținerea și dezvoltarea relației cu clienții din zona arondată, având drept scop realizarea targetelor lunare de vânzări și încasări.

Abilități și competențe dobândite:

Vanzari directe, comunicare relationare, publicitate promovare, negociere vanzare, vanzare negociere contracte, vanzari produse servicii, tehnici negociere vanzare, cursuri vanzari comunicare

Mar 2003 - Mai 2003
3 luni

Merchendisier - HBC Coca-Cola Romania

Sibiu | Merchandising / Promoteri | Comerț / Retail

Mercantizarea locațiilor alocate în vederea promovării produselor companiei.

Abilități și competențe dobândite:

Team work, comunicare relationare

Educație

2002 - 2006

Facultate - Universitatea Lucian Blaga - Facultatea de Științe Economice

Economia Comerțului Turismului și Serviciilor | Sibiu

Frecvență - la zi și fără taxă.

1997 - 2001

Colegiu / Studii postliceale - Colegiul Național David Prodan

Economic; secția Finanțe - Contabilitate | Cugir

Abilități

Abilități generale

Management, Perseverenta, Proactivitate, Integritate

Limbi străine

engleză - Mediu

Alte informații

Hobby-uri

Sportul, lectura, iesiri in natura

Premii și Distincții

Multiple premii obținute în concursurile județene, regionale și naționale de judo, la care am participat până la vârsta de 19 ani.
dobândit în Ian 2000

Permis de conducere

Categoria: B / dobândit în: 13 mai 2002