

# CLAUDIA STAVARU

Director Vanzari

## PROFIL PROFESIONAL

Director de Vânzări cu peste 8 ani de experiență în dezvoltarea și implementarea strategiilor comerciale, coordonarea echipelor de vânzări și creșterea performanței organizaționale. Experiența solidă în negociere, managementul relațiilor cu clienții și optimizarea proceselor comerciale. Orientată spre rezultate, cu un istoric dovedit în depășirea obiectivelor, extinderea cotei de piață și consolidarea poziției companiei în industrie.

## EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

### Director Vanzari, Hydroagrifer

Jan 2018 - Prezent

- Definirea și implementarea strategiei comerciale pe termen scurt, mediu și lung
- Stabilirea obiectivelor de vânzări și monitorizarea performanței echipelor
- Coordonarea, motivarea și dezvoltarea echipelor de vânzări (manageri regionali, agenți, KAM)
- Analiza KPI-urilor și ajustarea strategiilor pentru maximizarea rezultatelor
- Elaborarea și gestionarea bugetului de vânzări și a forecast-urilor
- Identificarea de noi oportunități de business și dezvoltarea piețelor noi
- Construirea și menținerea relațiilor strategice cu clienți majori și parteneri
- Negocierea contractelor majore și încheierea acordurilor comerciale strategice
- Optimizarea proceselor de vânzare și implementarea politicilor comerciale
- Colaborarea cu departamentele marketing, financiar și operațional
- Monitorizarea tendințelor de piață și a activității competiției
- Dezvoltarea strategiilor de retenție și fidelizare a clienților
- Supervizarea utilizării CRM și asigurarea acurateții datelor comerciale
- Managementul pipeline-ului și al ciclului complet de vânzare
- Crearea și implementarea programelor de training pentru echipa de vânzări
- Optimizarea structurii echipei și a teritoriilor comerciale
- Raportarea rezultatelor către top management și propunerea de acțiuni corective
- Gestionarea situațiilor critice și a negocierilor complexe


## COMPETENȚE CHEIE

- Leadership și management de echipă
- Strategie comercială și dezvoltare de business
- Negociere avansată
- Analiză de piață și interpretare date
- Forecasting și bugetare
- Optimizarea proceselor de vânzare

## CONTACT

 40 722 870 489

 [claudiastavaru13@gmail.com](mailto:claudiastavaru13@gmail.com)

 Localitatea Carcea, judetul Dolj

## ABILITATI

- Vanzari B2B
- Negociere
- Managementul relatiilor cu clientii
- Analiza de piata
- Strategii de vanzari
- Rezolvarea problemelor
- Managementul timpului
- Abilitati de prezentare
- Dezvoltarea rețelei profesionale
- Cercetarea de piata

## LIMBI STRAINE

- Engleza - nivel mediu
- Italiana - nivel avansat

# CLAUDIA STAVARU

Director Vanzari

## COMPETENTE DE COMUNICARE

- Comunicare verbală și scrisă la nivel profesionist
- Transmiterea clară și convingătoare a ideilor complexe
- Negociere și persuasiune la nivel strategic
- Prezentări de business pentru top management
- Adaptarea stilului de comunicare în funcție de interlocutor
- Ascultare activă și înțelegerea nevoilor clienților
- Construirea și menținerea relațiilor profesionale solide
- Gestionarea obiecțiilor și situațiilor dificile
- Comunicare eficientă în echipă și între departamente
- Coaching, feedback constructiv și motivarea echipei

## COMPETENTE ORGANIZATIONALE

- Leadership strategic și coordonarea echipelor multidisciplinare
- Planificare, organizare și prioritizare eficientă
- Dezvoltarea talentelor și managementul performanței
- Luarea deciziilor în medii dinamice și sub presiune
- Orientare puternică spre rezultate și atingerea obiectivelor
- Managementul schimbării și implementarea inițiativelor organizaționale
- Delegare eficientă și monitorizarea performanței
- Dezvoltarea unei culturi organizaționale bazate pe responsabilitate și performanță
- Coordonarea proiectelor complexe și respectarea termenelor
- Gândire analitică și orientare spre soluții
- Managementul conflictelor și negociere internă/externă
- Adaptabilitate la schimbările pieței

## ALTE INFORMATII

- Permis de conducere: Categoria B

## COMPETENTE DIGITALE

- Analiză și interpretare date de vânzări (Excel – avansat)
- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint – avansat)
- Managementul pipeline-ului și forecast în platforme digitale
- Automatizarea proceselor de vânzare și marketing
- Utilizarea platformelor de comunicare (Teams, Zoom, Slack)
- Gestionarea bazelor de date și actualizarea informațiilor comerciale
- Cunoștințe de marketing digital (Google Ads, social media, email marketing)
- Analiza performanței campaniilor comerciale online
- Utilizarea sistemelor ERP pentru integrarea proceselor de business
- Noțiuni de securitate digitală și protecția datelor