

INFORMAȚII PERSONALE
Anatol Gîrjău


Trandafirilor 9/2 ap.15, mun.Chisinau

+(373) 68874433

anatol.girjau@gmail.com

Sexul masculin | Data nașterii 12.11.1985 | Naționalitatea MD, RO

LOCUL DE MUNCA PENTRU
CARE SE CANDIDEAZĂ
POZIȚIA
LOCUL DE MUNCĂ DORIT
STUDIILE PENTRU CARE SE
CANDIDEAZĂ
PROFILUL PERSONAL
EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Perioada	03.2026 – Prezent
Functia sau postul ocupat	Director Vânzări Naționale
Compania	Orhei-Vit SRL
Activități și responsabilități principale	- Planificarea activităților departamentului de vânzări - Stabilirea operațiunilor regionale - Elaborarea politicilor și procedurilor organizaționale privind vânzarile - Stabilirea unui plan strategic pentru noi produse / servicii - Instruirea echipei de vânzări privind relațiile cu clienții și modul de negociere - Stabilirea de obiective săptămânale, lunare, trimestriale și anuale - Conceperea de strategii și tehnici noi pentru atingerea obiectivelor - Cercetarea și identificarea oportunităților de vânzare - Întâlnirea în mod regulat cu toți clienții-cheie - Aprobarea planurilor de vânzări și a bugetelor - Reprezentarea companiei la târguri și alte evenimente - Angajarea, consilierea, motivarea și conducerea personalului de vânzări - Monitorizarea performanțelor personalului și a obiectivelor - Analiza și evaluarea rapoartelor de vânzări furnizate de personal - Optimizarea cheltuielilor și realizarea P&L

Perioada	09.2020 – Prezent
Functia sau postul ocupat	Lector Invitat
Compania	Universitatea de Stat din Moldova
Activități și responsabilități principale	- Elaborarea programului de Studii în Marketing, Managementul Vânzărilor, Marketingul vânzărilor, Merchandising. - Dezvoltarea unui Business real în parteneriat cu mediul de afaceri (Elaborare produs, promovare și vânzare directă de către studenți Masteranzi) - Stabilirea KPI-urilor de vânzări și realizarea lor prin intermediul SMM și Trade Marketing.

Perioada	01.03.2025 – 28.02.2026
Functia sau postul ocupat	Area Sales Manager Rep. Moldova
Compania	Maspex Romania SRL
Activități și responsabilități principale	• Organizarea activitatii echipei in subordine; • Supervizarea activitatii reprezentantilor de vanzari (raportare, motivare, training); • Solutionarea problemelor aparute in derularea activitatii; • Managementul relatiilor cu clientii cheie din zona respectiva; • Propunerea de solutii pentru optimizarea activitatii; • Permanenta actualizare a informatiilor despre piata si concurenta; • Colaborarea cu celelalte departamente pentru desfasurarea in bune conditii a activitatii; • Indeplinirea bugetelor si participarea la efectuarea acestora si a forecast-urilor; • Dezvoltarea rețelei de clienti; • Recrutarea reprezentantilor de vanzari; • Instruirea si coordonarea reprezentantilor de vanzari subordonati. • Elaborarea rapoartelor anuale operationale. • Raportarea lunara, trimestriala si anuala a realizarii KPI-urilor de catre echipa din gestiune.

Perioada	01.2015 – 28.02.2025
Functia sau postul ocupat	Area Sales Supervisor Key Account Rep.Moldova
Compania	Maspex Romania SRL
Activități și responsabilități principale	• Stabilirea obiectivelor Smart, planificarea pasilor necesari atingerii acestora si raportarea in permanenta conducerii stadiul realizarilor; • Realizarea si transmiterea periodica a rapoartelor privind activitatea si concurenta din zona de acoperire catre Directorul National de Vanzari; • Pregatirea si sustinerea de prezentari privind stadiul realizarilor echipei coordonate catre echipa de vanzari si managementului companiei; • Asigurarea cursurilor de formare continua pentru personalul din subordine si / sau pentru agentii de vanzari si distribuitori • Coordonarea si dezvoltarea echipei de vanzari alocate regiunii de activitate • Propunerea planurilor de actiune in vederea cresterii vanzarilor si a obtinerii de profit in zona; • Efectuarea periodica a vizitelor in magazine si la distribuitori in vederea obtinerii de feedback in urma aplicarii procedurilor. • Elaborarea si implementarea de tactici si strategii de vanzari la nivel regional si national. • Reprezentarea in mod profesionist a companiei si a marcilor sale pe teritoriul prestabilit; • Planificarea si realizarea vizitelor periodice la client; • Identificarea potentialilor clienti in zona alocata;

- Intretinerea si dezvoltarea relatiilor cu clientii deja existenti ai companiei;
- Promovarea intregului portofoliu de produse al companiei;
- Actualizarea permanenta a bazei de date cu clienti;
- Negocierea cu clientii conditiile comerciale in limitele de autoritate stabilite prin politica comerciala a Companiei;
- Intocmirea periodica si transmiterea catre Managerul direct rapoarte privind situatia vanzarilor din zona alocata;
- Monitorizarea concurentei si introducerea datelor culese in sistemul informatic;
- Prospectarea pietei si tendintele acesteia din zona alocata si elaborarea solutiilor de crestere a vanzarilor;
- Asigurarea derularii intocmai a contractelor cu clientii din zona alocata;
- Realizarea prezentarii produselor si asigurarea consilierii tehnice pentru distribuitorii din zona alocata.

Perioada	2013 - 2015
Functia sau postul ocupat	Area Sales Supervisor Traditional Trade Chisinau & Regiuni Rep.Moldova
Compania	Maspex Romania
Activități și responsabilități principale	• Coordonarea si dezvoltarea echipei de vanzari alocate regiunii de activitate. • Organizarea de intalniri periodice cu conducerea partenerilor din portofoliu pentru analiza activitatii lunare, trimestriale si anuale • Realizarea bugetului dar si atribuirea lui in functie de potentialul (obiectiv) al fiecarui coleg subordonat • Monitorizarea evolutiei portofoliului si oferire directivelor clare in privinta dezvoltarii acestuia. • Supervizarea activitatii colegilor din subordine pe zona de raportare, motivare, training. • Stabilirea unor obiective de performanta pentru fiecare membru al echipei • Coordonarea, evaluarea, motivarea colegilor din echipa cu scopul atingerii obiectivelor de vanzari • Oferă feedback, training si coaching persoanelor coordonate pentru dezvoltarea permanenta a acestora • Monitorizarea in permanenta a pietii si a competitiei pentru asigurarea ofertelor adaptate acesteia. • Implicarea in negocierea si semnarea contractelor cu comerciantii importanti Pregatirea si sustinerea prezentarilor privind stadiul realizarilor echipei coordonate catre eschipe si managementului companiei • Asigurarea comunicarii cu partenerii, colegii, superiorii, autoritatile, pe domeniile de gestiune. • Trasarea obiectivelor si a responsabilitatilor fiecarui membru al echipei , avand

posibilitatea de a recomanda premieri sau penalizari .Obiectivele trasate trebuie sa fie reale si realizabile

- Crearea si mentinerea unei relatii profesionale cu partenerii importanti din regiunea alocata.
- Realizarea cifrei de vanzare si a profitului din vanzari in zona de acoperire in fiecare luna.
- Coordonarea intregii activitati de vanzari in zona de acoperire (activitatea Agentilor de Vanzari, relatia cu clientii si distribuitorii, vanzarea in magazine etc.).
- Asigurarea unui echilibru permanent al costurilor operationale.
- Asigurarea existentei si securitatii stocului de marfuri in magazinele din zona si la nivelul distribuitorilor.
- Stabilirea strategiilor specifice fiecarui magazin pentru implementarea procedurilor de la sediul central.
- Urmărirea zilnică a activității Agentilor de Vanzari si a magazinelor, asigurand aplicarea corecta a procedurilor operationale.
- Stabilirea relatiilor de dezvoltare cu noi parteneri, clienti etc.
- Urmărirea in permanenta a activitatii concurentei in zona acoperita.
- Selectionarea si propunerea spre angajare a persoanelor care corespund criteriilor pentru pozitii de vanzare sau distribuire din subordinea sa.
- Stabilirea conform structurii organizatorice a sarcinilor si a responsabilitatilor personalului din subordine, in baza fiselor de post.
- Executarea oricaror alte dispozitii date de superiorul ierarhic in realizarea strategiilor pe termen scurt ale companiei in limitele respectarii temeiului legal.

Perioada	2012 – 2013
Functia sau postul ocupat	Area sales Supervisor Traditional Trade Chisinau Rep. Moldova
Compania	Maspex Romania
Activități și responsabilități principale	• Urmărirea realizarii planului de vanzari fata de targete stabilite impreuna cu echipa din subordine; • Organizarea, insotirea si pregatirea pe teren a echipei la standardele cerute avand in acelasi timp o documentatie de instruire ; • Asigurarea unei bune motivatii a echipei de vanzari. • Optimizarea retelelor de distributie; • Coordonarea si imbunatatirea a modului de lucru al Agentilor de Vanzari in vederea maririi numarului de produse din rafturile clientilor; • Pe baza documentatiei, sub indrumarea Directorului de Vanzari , recomanda si modifica organizarea rutelor si a zonelor; • Pastrarea unui contact permanent cu clientii mari; • Colaborarea cu celelalte departamente pentru a asigura o relatie de munca cat mai eficienta; • Organizarea cit mai eficienta a timpului echipei de vanzari , urmarirea planificarii logice a rutelor si pastrarea frecventei de vizitare a clientilor • Controlarea si monitorizarea a activitatii echipei de vanzari. • Supravegherea, intrebuintarea si mentinerea in bune conditii a mijloacelor din dotare oferite de societate (telefon mobil , masina de serviciu); • Asigurarea ca echipa de vanzari controleaza creditele dificile si ca celelalte credite se incadreaza in normele stabilite de societate;

- Punerea in practica ap rogramelor speciale cu acordul Directorului de Vanzari;
- Supervizarea activitatii Agentilor de Vanzari in vederea mentinerii unui nivel optim al stocurilor la clienti, prevenind golurile de marfa si depasirea termenului de valabilitate al produselor;
- Protejarea si intretinerea imaginii companiei prin toate actiunile sale desfasurate in teritoriu;
- Anuntarea conducerii companiei despre orice problema aparita in teritoriu vis-a-vis de produs sau client;
- Intocmirea la timp si intocmai a rapoartelor necesare activitatii departamentului;
- Folosirea mijloacelor de telecomunicatie si auto conform regulilor societatii.
- Formarea si reactualizarea permanenta a bazei de date;
- Urmărirea cresterii cotei de piata, a volumului de vanzarilor si a cunoasterii in mod si timp real a pietei produselor zaharoase din zona de care raspunde;
- Urmareste incasarea contravalorii facturilor emise, conform termenelor stabilite in contract.

Perioada	2010 – 2012
Funcția sau postul ocupat	Regional Sales Manager
Compania	Dolcenes"SRL
Activități și responsabilități principale	• Coordonarea si dezvoltarea echipei de vanzari alocate regiunii tale • Dezvoltarea portofoliului de parteneri din regiunea alocata • Organizarea de intalniri periodice cu conducerea partenerilor din portofoliu pentru analiza activitatii lunare, trimestriale si anuale • Realizarea bugetului dar si atribuirea lui in functie de potentialul (obiectiv) al fiecarui coleg subordonat • Monitorizarea evolutiei portofoliului si oferirea directivelor clare in privinta dezvoltarii acestuia • Supervizarea activitatii colegilor din subordine pe zona de raportare, motivare, training • Stabilirea unor obiective de performanta pentru fiecare membru al echipei • Coordonarea, evaluarea, motivarea colegilor din echipa cu scopul atingerii obiectivelor de vanzari • Oferă feedback, training si coaching persoanelor coordonate pentru dezvoltarea permanenta a acestora • Stabilirea obiectivelor Smart, planificarea pasilor necesari atingerii acestora si raporteaza in permanenta conducerii stadiul realizarilor • Implicarea in negocierea si semnarea contractelor cu comerciantii importanti • Pregatirea si sustinerea de prezentari privind stadiul realizarilor echipei coordonate catre echipa de vanzari simanagementului companiei • Asigurarea comunicarii cu partenerii, colegii, superiorii, autoritatile, pe domeniile de care raspunde • Implementarea de tactici si strategii de vanzari la nivel regional • Crearea si mentinerea unei relatii profesionale cu partenerii importanti din regiunea alocata. • Realizarea cifrei de vanzare si a profitului din vanzari in zona de acoperire in fiecare luna. • Coordonarea intregii activitati de vanzari in zona de acoperire (activitatea Agentilor de Vanzari, relatia cu clientii si distribuitorii, vanzarea in magazine etc.). • Asigurarea unui echilibru permanent al costurilor operationale.

Perioada	2008 – 2010
Functia sau postul ocupat	Supervisor
Compania	„Fructalia” Srl
Activități și responsabilități principale	• Instruirea agentilor de vanzari de teren alocati , atat pe parte de produse, cat pe parte de vanzari, strategii de abordare a clientilor; • Integrarea agentilor noi de vanzari in echipa, avand un rol de formator intern; • Deplasarea in teren alaturi de agentii de vanzari alocati , supervizandu-le activitatea, si invatand-ui sa prezinte si sa vanda produsele companiei, intr-un mod profesionist; • Supervizeaza si dezvolta activitatea echipei de vanzari in conditii de rentabilitate; • Asigurarea legaturii intre directorii de la sediu si agentii de vanzari din teren, asigurand fluxul de informatii dintr-o parte in alta si invers; • Urmărirea derulararii activitatilor comerciale in conformitate cu contractele incheiate; • Implementarea politicilor de marketing la nivel de client; • Implementarea impreuna cu agentii a strategiei de vanzare, conform KPI stabiliti la nivel managerial si urmareste realizarea planului de vanzari si profit; • Elaborarea propunerilor de imbunatatire a activitatii si implicarea in mod activ in gasirea de solutii constructive, care sa aduca plus de valoare atat pentru angajati, cat si pentru companie

Perioada	2007 – 2008
Functia sau postul ocupat	Field Promouter
Compania	JTI"Japan Tobacco International Luxemburg S.A"
Activități și responsabilități principale	• Reprezentarea in mod profesionist a companiei si a marcilor sale pe teritoriul prestabilit; • Atingerea scopurilor in domeniul distributiei, plasarii POSM, vizibilitatii si facing-ului; Evaluarea necesitatilor clientilor, prin formularea corecta a intrebărilor si controlul perceptiei lor. • Utilizarea tuturor instrumentelor disponibile pentru promovarea produselor (conform planului personal de dezvoltare) ; • Controlul stocului prin colaborarea strinsa cu echipa de distributie; • Remiterea la timp a formelor de raportare, completate in mod corespunzator;

Perioada	2006-2007
Functia sau postul ocupat	Administrator retea magazine
Compania	II" Talmazan Ion" or.Causeni
Activități și responsabilități principale	• Planificarea si organizarea activitatii personalului; • Elaborarea strategiilor de dezvoltare; • Angajare si Instruirea personalului; • Elaborarea standartelor de activitate a personalului; • Organizarea evenimentelor. • Evidenta contabila interna.

Perioada	2005 – 2006
Functia sau postul ocupat	Hamal,operator,sef depozit
Compania	"Veaceslav Balan"II (Depozit Anglo) or.Stefan Voda.
Activități și responsabilități principale	• Mentinerea stock-ului de produse optimal in depozit. • Coordonarea activitatii intre toate departamentele comerciale. • Monitorizarea activitatii angajatilor in depozit. • Monitorizarea termenilor de valabilitate a produselor si evidenta contabila interna. • Organizarea livrarilor catre consumatorii finali. • Receptie si expediere marfa.

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

Perioada	2005 – 2009
Calificarea / diploma obținută	Studii superioare in turism si servicii hoteliere.
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Universitatea „Perspectiva Int.” din RM
Disciplinele principale studiate / competențe profesionale dobândite	Marketing, micro si macroeconomie, servicii hoteliere. • Tehnici de vânzări. • Instruirea in managementul performantei. • Instruire in managementul echipei. • Strategii de dezvoltare in domeniul prestarii serviciilor. • Analiza si evidenta contabila. • Elaborarea strategiilor de dezvoltare. • Politici de elaborare, implementare si monitorizare a campaniilor de promovare.

Limba(i) maternă(e) Romana

Alte limbi străine cunoscute

	INTELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
Limba rusa	Utilizator independent	Utilizator independent	Utilizator independent	Utilizator independent	Utilizator independent
Limba engleza	Utilizator elementar	Utilizator elementar	Utilizator elementar	Utilizator elementar	Utilizator elementar

COMPETENTE PERSONALE

Competențe de comunicare

- **Bune competențe de comunicare** dobândite prin experiența proprie de manager de vânzări apoi ca Area Sales Manager Key Account ;
- **Bune abilitati de public speaking** - in activitatea mea de Area Sales Manager Key am coordonat intalniri saptamanale cu personalul din subordine;
- **Negociator experimentat** – in activitatea mea de *Director vânzări* am dus negocieri cu potentiali clienti si am incheiat zeci de contracte de colaborare;

Competențe organizaționale/manageriale

- **Leadership** (în prezent, sunt responsabil de o echipă de 20 persoane);
- **Capacitate de multitasking** – abilitate dobandita in urma experientei mele ca Area Sales Manager Key Account, fiind nevoit sa implementez diferite strategii de vanzare;
- **Gandire creativa** – elaborarea diferitor campanii promotionale creative si atractive pentru fiecare client in parte.

Livrări Cursuri si Training

Noilib Srl – Consultare optimizare procese de lucru si management
 PNUD – Training Vânzari/Mentorat vânzari/Couching
 Casa de Comerț Vita – Training Vânzari si Negocieri avansate in KA & IKA

Competențe dobândite la locul de muncă

- **Spirit de echipa** – ca Areal Sales Manager Key Account, pe langa sarcinile de coordonare a membrilor echipei, m-am implicat direct in implementarea strategiei alaturi de colegii mei de echipa;
- **Abilitate de mediere a conflictelor.**

Formare Continuă

- Certificat Formator (Trainer vanzari) – ATHENA-Centru de Calificare si Perfectionare sub autorizarea Ministerului Muncii si Ministerul Educației Naționale, C.O.R.242401 Bucuresti 07.2023
- Curs "Psihopedagogie" - Universitatea de stat din Moldova 2023
- Training „Managementul echipei” 2021 Chisinau realizat de Soft Learning
- Training "Interpersonal leadership skills" 2020 realizat de Soft Learning
- Curs „Negociere si implementare cu international Key Account” – noiembrie 2018, training realizat de Sfera Business.
- Managementul Echipei 2018 /Mai- Iunie 2018 training realizat de Sfera Business
- Curs „Key Account management” –noiembrie 2017, training realizat de Sfera Business.
- Curs „Managenentul performantei” – noiembrie 2016, training realizat de Soft Learning
- Curs „Tehnici de vanzari in F.M.C.G.” – iulie 2015, training realizat de Soft Learning.
- Curs „Negociere in F.M.C.G. cu I.K.A.”- mai 2015 training realizat de Sfera Business.
- Curs „Negociere in F.M.C.G. cu I.K.A.”- mai 2015 training realizat de Sfera Business.
- Time Management 2015 – Ianuarie 2015 realizat Ascending
- Curs „Managementul echipei intr-un mediu in schimbare”- iulie 2014, training realizat de Sfera Business.
- Tehnici de vanzari eficiente iunie 2012 /ODIMM
- Managementul Vanzarilor 2012 August/Chisinau Realizat de Evenda
- Curs „Strategii de marketing si negocieri in vanzari” Kiev noiembrie 2011
- Curs „Motivarea echipei de vanzari” Odessa mai 2010

Competențe digitale

- Internet Explorer, Microsoft Office, Programa de contabilizare 1C

Permis de conducere

Permis de conducere categoria A,B,C.