

CURICULLUM VITAE

Expert Marketing & e-Commerce



Nume: Georgiana Petcu

Naționalitate: Română

Adresă: București

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Octombrie 2024 – prezent

Mars România SRL

Poziție: Key Account Manager – Pet Nutrition

Competențe: negociere de contracte, gestionarea clienților din canalele C&M, SPT, dCom, ODD, IT; analiză de vânzări; previziuni pe termen scurt și lung; prezentări pentru stakeholderi; lucru în echipă și comunicare eficientă cu colegii și partenerii; rezolvarea și depășirea situațiilor critice; leadership; îndeplinirea planului comercial de acțiune; creare de strategii pe termen scurt și lung; experiență în procesul RTM; cunoștințe de Omni Channel; dezvoltarea talentelor; gestionarea ambiguității; implicare și obținerea de rezultate; auto-dezvoltare; colaborare; competențe digitale; planificare și aliniere cu stakeholderii; stimularea creșterii profitabile; cunoașterea categoriilor și a pieței; implementare și evaluare a rezultatelor; transformarea insight-urilor în acțiuni; plan de activare de marketing pentru toți clienții; gestionarea P&L în concordanță cu investițiile comerciale; explorarea oportunităților și îmbunătățirea continuă.

Aprilie 2019 – prezent

Mars România SRL

Poziție: Key Account Manager & eCommerce Manager

Responsabilități și competențe similare cu cele menționate mai sus: negocierea contractelor, analiza de vânzări, planificarea strategică și tactică, coordonarea campaniilor de marketing și activări comerciale, gestionarea profitabilității conturilor, coordonarea echipelor și comunicare eficientă cu stakeholderii.

Mai 2016 – Aprilie 2019

Mega Image

Poziție: Category Supervising Manager – eCommerce

Atribuții: coordonarea categoriilor alimentare și nealimentare; negocierea contractelor; inovare și dezvoltare de categorii; coordonare eficientă a echipei și atingerea obiectivelor; relații excelente cu clienții și furnizorii; coordonarea stocurilor; planificarea și negocierea comenzilor mari; prezentarea oportunităților de creștere; listarea produselor online; analiză de vânzări și previziuni sezoniere; prezentări interne; conducerea echipei; îndeplinirea planului comercial; gestionarea facturării; multitasking; dezvoltare de business; listarea pachetelor promoționale online; implementarea campaniilor de marketing și a proiectelor speciale; planificarea bugetului și a campaniilor comerciale.

Ianuarie 2016 – Mai 2016

DB Schenker

Poziție: Agent transporturi internaționale

Atribuții: lucru în echipă; coordonarea transporturilor; ofertare; organizarea exporturilor de la punctul de plecare la destinație; negocierea ofertelor de transport; relații comerciale excelente cu companii aeriene și agenți de transport; previziuni bugetare; participare la licitații; organizarea transporturilor de mărfuri periculoase sau agabaritice; gestionarea clientului principal – Renault România; managementul lanțului de aprovizionare.

Decembrie 2011 – 2015

Kales Airline Services SRL

Poziție: Agent servicii clienți – GSA pentru Swiss WorldCargo în România

Atribuții: optimizarea spațiului aerian; negocierea ofertelor; transport de mărfuri speciale (animale, produse periculoase, medicamente, bunuri generale); raportări lunare/trimestriale/anuale; previziuni bugetare; comunicare eficientă în cadrul grupului; negocierea rutelor optime de transport; obținerea de contracte cu case de expediție; relații excelente cu partenerii; învățare și utilizare de sisteme de rezervare și optimizare pentru diverse companii aeriene; vizite externe.

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

- **Octombrie 2018:** Curs de negociere – *Fact Based Negotiation*
- **Octombrie 2017:** Curs de negociere – *Leverage 2 Yes*
- **2013–2015:** Universitatea Politehnica din București – MBA în Logistică
- **14–19 septembrie 2015:** Curs IATA Dangerous Goods Initial Training for Operators (inclusiv clasa radioactivă 7) – Zürich
- **23–27 septembrie 2013:** Curs IATA Dangerous Goods Initial Training for Operators (inclusiv clasa radioactivă 7) – Zürich
- **2010–2011:** Molde University College, Norvegia
- **2007–2011:** Universitatea Maritimă din Constanța

DOMENII DE INTERES ȘI HOBBY-URI

- Lectură
- Călătorii

COMPETENȚE

- Lucru în echipă
- Inteligență emoțională
- Omni Channel Acumen
- Dezvoltarea talentelor
- Gestionarea ambiguității
- Implicare și motivare
- Orientare spre rezultate
- Auto-dezvoltare
- Colaborare
- Competențe digitale

Permis de conducere: categoria B

Limbi străine: Engleză