



Curriculum vitae
Europass
Informații personale



Nume / Prenume **Lisă Cătălin**

Adresă(e)

Galați,

Telefon(oane)

E-mail(uri)

Naționalitate(-tăți) română

Data nașterii

Locul de muncă actual și funcția

Domeniul ocupațional

Director Management Active - Compania Națională Administrația Porturilor Dunării Maritime SA Galați
Activități auxiliare / conexe activităților de transport naval

Experiența profesională

Perioada noiembrie 2019 – aprilie 2020

Funcția sau postul ocupat

Reprezentant Medical

Activități și responsabilități principale

Promovează produsele în conformitate cu strategiile de marketing Angelini Pharmaceuticals Romania.
Organizează diferite evenimente medicale pentru promovarea produselor în colaborare cu restul echipei.
Dezvoltă relații de lucru cu profesioniștii din domeniul medical și personalul relevant din administrație din zona geografică și medicală alocată – indivizi sau asociații profesionale.
Implementeze planul de activitate local în scopul de a îndeplini obiectivele de afaceri.
Își desfășoară optim activitatea în teritoriu realizând obiectivele individuale calitative și cantitative.

Numele și adresa angajatorului

Expand Health Roumania Filiala SRL – Angelini Pharmaceuticals Romania SRL

Tipul activității sau sectorul de activitate

Promovare medicală

Perioada mai 2018 – iunie 2018

Funcția sau postul ocupat

Partener Clienți Retail

Activități și responsabilități principale

Promovează și vinde produsele și serviciile din oferta băncii și a subsidiarelor către clienții existenți și potențiali.
Participă la identificarea permanentă a soluțiilor de dezvoltare a portofoliului de clienți și de vânzări produse aflate în oferta Programelor de Vânzare inițiate de bancă.
Dezvoltă portofoliul propriu de clienți prin personalizarea relației bancare și oferte corespunzătoare profilului acestora.
Contribuie la creșterea calității servicii clienților proprii și va colabora cu ceilalți din echipă pentru respectarea standardelor de vânzare și principiilor de calitate impuse de bancă.
Întreprinde activități de îmbunătățire a calității pregătirii profesionale la standardul solicitat de bancă, având acces la resurse de pregătire și obținerea unei certificări profesionale interne.

Numele și adresa angajatorului

Banca Comercială Română SA Galați

Tipul activității sau sectorul de activitate

Financiar - Bancar

Perioada	ianuarie 2013 – septembrie 2017
Funcția sau postul ocupat	Director de vânzări
Activități și responsabilități principale	Gestionează eficient toate resursele alocate (umane, financiare, deadline-uri). Reprezintă compania în relațiile cu partenerii de afaceri. Negociază și semnează contracte de vânzări directe și distribuție și de consultanță/servicii de marketing. Asigură un cadru optim pentru menținerea unor relații bune între Top Management și angajați. Promovează respectul reciproc, colaborarea și transparența în interiorul departamentului, în raporturile cu alte departamente, precum și în relațiile cu persoanele din afara firmei. Răspunde de luarea tuturor măsurilor tehnice, organizatorice, igienico-sanitare sau de alta natura stabilite de angajator în planul de prevenire și protecție în urma evaluării riscurilor, pentru asigurarea securității și sănătății angajaților din subordine. Răspunde de realizarea obiectivelor și de implementarea strategiilor companiei.
Numele și adresa angajatorului	SC Magistra C&C Pharma SRL Constanța
Tipul activității sau sectorul de activitate	Sectorul Farmaceutic

Perioada	septembrie 2008 - decembrie 2012
Funcția sau postul ocupat	Director de vânzări
Activități și responsabilități principale	Conduce și dezvoltă comunitatea de vânzări Labormed Pharma în zona alocată. Pregătește și implementează strategia cât și schema de vânzări pentru cantități, volume, buget pentru aria geografică arondată. Răspunde de realizarea obiectivelor de vânzări și asigură creșterea continuă și buna funcționare a întregii organizații. Menține contacte excelente cu principalii colaboratori. Monitorizează potențialii clienți, tendințe ale pieței și oportunitățile din zonă. Analizează periodic datele statistice ale zonei și emite propuneri pe termen scurt și mediu. Recrutează, coordonează, supervizează, evaluează și asigură instruirea, coaching-ul și motivarea echipei; Reprezintă compania în relațiile cu clienții și alți parteneri de afaceri, relații necesare bunului mers al activității organizației.
Numele și adresa angajatorului	SC Labormed Pharma Trading SRL București
Tipul activității sau sectorul de activitate	Sectorul Farmaceutic

Perioada	iunie 2005 – august 2008
Funcția sau postul ocupat	Reprezentant comercial
Activități și responsabilități principale	Menține relația cu clienții existenți și identifică clienții noi. Promovează și vinde portofoliul de produse. Urmărește încasarea comenzilor și face propuneri pentru acordarea de eventuale discount-uri sau amânări de plată pentru clienții fideli. Răspunde de realizarea obiectivelor lunare de vânzări și încasări.
Numele și adresa angajatorului	SC Labormed Pharma Trading SRL București
Tipul activității sau sectorul de activitate	Sectorul Farmaceutic

Perioada	martie 2005 – iunie 2005
Funcția sau postul ocupat	Reprezentant vânzări
Activități și responsabilități principale	Interacționează cu clienții în vederea promovării și vânzarea produselor în conformitate cu politicile comerciale ale companiei. Contribuie la creșterea volumului de vânzări în zona arondată și promovează imaginea companiei. Urmărește și realizează obiectivele lunare de vânzări și încasări. Executa orice alte dispoziții date de superiorul ierarhic direct în realizarea strategiilor pe termen scurt ale companiei în limitele respectării temeiului legal.
Numele și adresa angajatorului	SC Mediplus Exim SA București
Tipul activității sau sectorul de activitate	Sectorul Farmaceutic

Perioada noiembrie 2002 – martie 2005

Funcția sau postul ocupat Agent vânzări

Activități și responsabilități principale Administrează și dezvoltă portofoliul de clienți.
Vinde produsele și încasează contravaloarea facturilor scadente.
Respectă standardele cu privire la imaginea firmei și a brandurilor comercializate.
Identifică pe baza datelor culese, potențiale oferte sau factori ce afectează cererea pentru un anumit produs.
Monitorizează solvabilitatea clienților.
Încheie contracte specifice activității.
Elaborează rapoarte privind situația vânzărilor, concurența, noile trenduri pe piața, potențialii clienți.

Numele și adresa angajatorului SC Coral Internațional Trade SRL Galați

Tipul activității sau sectorul de activitate Sectorul Farmaceutic

Educație și formare

Perioada octombrie 2017 – iulie 2019

Calificarea / diploma obținută Master în domeniul Management, specializarea: Strategii și politici manageriale
Diplomă de Master: Seria MA Nr. 0206044

Disciplinele principale studiate / competențe profesionale dobândite Managementul organizațiilor complexe, Comunicare managerială, Business Intelligence, Evaluarea, auditul și certificarea calității, Responsabilitate socială corporatistă, Managementul performanței, Analiza costurilor de tranzacție / Cunoașterea aprofundată a conceptelor de analiză diagnostic, SWOT și PESTLE, tehnici și instrumente specifice pentru rezolvarea problemelor de planificare strategică la nivel organizațional și funcțional.

Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Perioada octombrie 2008 – iulie 2012

Calificarea / diploma obținută Licențiat în Științe Economice, specializarea: Management
Diplomă de Licență: Seria C Nr. 0466875.

Disciplinele principale studiate / competențe profesionale dobândite Dreptul afacerilor, Finanțe publice, Contabilitate financiară, Management general, Managementul resurselor umane, Managementul producției, Managementul calității, Managementul aprovizionării și desfacerii, Managementul relațiilor cu clienții, Management financiar-bancar / Capacitatea de soluționare a problemelor în concordanță cu nivelul de pregătire, percepere și participarea activă la optimizarea proceselor din instituții și organizații.

Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

Perioada octombrie 1999 – iunie 2002

Calificarea / diploma obținută Inginer Colegiu
Diplomă de Absolvire: Seria U Nr. 0000924

Disciplinele principale studiate / competențe profesionale dobândite Știința și tehnologia materialelor, Mecanică, Bazele teoretice ale elaborării metalelor și aliajelor, Metalografie, Analize tehnice în metalurgie, Managementul calității totale, Tehnologia și controlul proceselor de deformare plastică, Tehnologia și controlul proceselor de tratament termic / Analiza, selecția și caracterizarea materialelor, coordonarea proceselor de prelucrare a materialelor, managementul și marketingul prelucrării și valorificării materialelor.

Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, Facultatea de Metalurgie și Știința Materialelor

Aptitudini și competențe personale

Limba(i) maternă(e) Română

Limba(i) străină(e) cunoscută(e)

Autoevaluare

Nivel european (*)

Limba engleză

Limba franceză

	Înțelegere				Vorbire		Scriere	
	Ascultare		Citire		Participare la conversație		Discurs oral	
	A2	Utilizator independent	A2	Utilizator independent	A2	Utilizator independent	A2	Utilizator independent
	A2	Utilizator independent	A2	Utilizator independent	A2	Utilizator independent	A1	Utilizator independent

(*) Nivelul Cadrului European Comun de Referință Pentru Limbi Străine

**Alte competențe, aptitudini
specializări și calificări**

Cursuri de perfecționare

2021 Cursul de formare profesională: „Specialist SSM”, organizat de Absolute School
2019 Program postuniversitar de formare și dezvoltare profesională: „Obținerea, protejarea și comercializarea drepturilor de proprietate industrială”, organizat de DFCTT din cadrul Universității „Dunărea de Jos” din Galați
2018 Cursul de formare profesională: „Expert Achiziții Publice”, organizat de AJOFM Galați
2016 Cursul de formare profesională: „Coaching la zi”, organizat de Founder Manager Neva Training
2012 Workshop de formare profesională: „Recrutare pentru Manageri”, organizat de Dale Carnegie Training
2010 - 2011 Cursul de formare profesională: „Sales Management”, organizat de Dale Carnegie Training (ISO 9001:2000 CERTIFICATED)
2006 Cursul de formare profesională: „Comunicare asertivă în raport cu Farmacistele”, organizat de CBC ROMANIA A Training & Consultancy Company
2006 Cursul de formare profesională: „The Negotiate Workshop”, organizat de Resources Development & Ideas
1996 Cursul de formare profesională: „Operator Calculator”, organizat de Direcția de Muncă și Protecție Socială Galați

Competențe de comunicare

Competențe de comunicare și sintetizare bune, dobândite prin experiența proprie de manager, atât prin comunicarea cu persoanele din afara companiei cât și cu superiorii, colegii și subordonații.

Competențe organizaționale / manageriale

Managementul timpului și al priorităților;
Leadership (am coordonat echipe de minim 10 persoane care și-au îndeplinit obiectivele).

Competențe dobândite la locul de muncă

Capacități decizionale prin formarea profesională dobândită la locul de muncă;
Atingerea obiectivelor prin formarea echipei, coordonarea, motivarea și evaluarea persoanelor din subordine.

Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului

Microsoft Office – Word, Excel, CorelDRAW, Power Point

Permis de conducere

B

Data : 28.06.2022