

INFORMAȚII PERSONALE**STĂNOIU Elena - Ecaterina**

Data nașterii:

Naționalitatea:

**EXPERIENȚA
PROFESIONALĂ**

2023 decembrie - decembrie 2024- membru în Consiliul de Administrație al societății Șantierul Naval Mangalia S.A.

*2022 iulie - prezent - Consilier - Ministerul Economiei, Digitalizării, Antreprenoriatului și Turismului
Direcția Administrarea Participațiilor Statului*

Atribuții:

- Asigură elaborarea proiectelor ordinelor de mandatare prin care se acordă mandat reprezentanților M.E.A.T. în Adunarea Generală a Acționarilor (A.G.A), pe baza analizei documentelor, transmise de operatorii economici din portofoliu, în legătură cu subiectele înscrise pe ordinea de zi;
- Analizează propunerile, solicitările și documentațiile întocmite și transmise de operatorii economici din portofoliu și solicită informații și documente suplimentare, atunci când este cazul, pentru a asigura legalitatea și regularitatea deciziei;
- Elaborează documentația necesară pentru convocarea A.G.A. la companiile din portofoliu, conform cadrului legal în vigoare și asigură, cu respectarea circuitului documentelor, transmiterea acesteia, spre aprobare, ministrului;
- Asigură reprezentarea intereselor Statului Român, prin M.E.A.T., la ședințele A.G.A., pe baza și în limitele mandatului acordat de ministru;
- Analizează strategiile și planurile de administrare elaborate și prezentate de operatorii economici din portofoliu, conform cadrului legal în vigoare și propune modificarea/completarea acestora, după caz;
- Elaborează și promovează propuneri de hotărâri de guvern pentru acele acțiuni care necesită aprobare la nivelul Guvernului și urmărește obținerea avizelor pe circuitul de aprobare;
- Urmărește aplicarea strategiei Guvernului/M.E.A.T. privind implementarea procesului de restructurare a operatorilor economici din portofoliu, participând împreună cu direcțiile de specialitate din cadrul ministerului la elaborarea și la aplicarea strategiilor de dezvoltare și a programelor de restructurare pentru operatorii economici.

2017 Noiembrie - 2022
iulie

*Director General/Administrator - in cadrul societatii Maia Pan Concept S.R.L.,
Industria alimentară*

Domeniul de activitate - Fabricarea painii si a produselor de panificatie

- Coordonarea si asigurarea intregului proces de productie in vederea realizarii productiei planificate, in conformitate cu obiectivele, programul si standardele de calitate ale firmei.

2011 Iunie - 2015 Martie

*Manager Divizie Vanzari Spitale in cadrul societatii A&G Med Trading SRL,
Bucuresti-Importator Distribuitor de Produse Farmaceutice si Parafarmaceutice*

Domeniul de activitate - Vanzari

- Implementarea politicii comerciale a companiei;
- Coordonarea, motivarea si antrenarea echipei de vanzari arondata;
- Analizarea informatiilor referitoare la "piata" si concurenta;
- Mentinerea si dezvoltarea relatiile profesionale cu Reprezentantii Medicali ai furnizorilor, in scopul cresterii vanzarilor si profitabilitatii organizatiei;
- Planificarea activitatii zilnice/ saptamanala/ lunara, urmarind zilnic activitatea reprezentantilor de vanzari, precum si a Coordonatorilor zonali;
- Solutionarea tuturor problemelor aparute in buna desfasurare a activitatii subordonatilor;
- Verificarea modului in care se pastreaza si arhiveaza contractele ;
- Asigurarea suportului necesar in indeplinirea activitatilor echipei;
- Planificarea impreuna cu Directorul Executiv a modului de abordare si strategia adoptata pentru clientii din portofoliu ;
- Intocmirea necesarului de marfa si transmiterea acestuia catre Departamentul Comercial, in scopul completarii stocului necesar ;
- Monitorizarea rulajelor stocurilor pentru asigurarea prompta a nevoilor beneficiarilor ;
- Monitorizarea relatiei cu clientii "cheie": intocmeste ofertele tehnico-financiare ale licitatiilor si cererilor de oferta ;
- Participarea lunara impreuna cu directorul general la analiza activitatii anterioare si dezvoltarea unui plan de vanzari si incasari pentru perioada urmatoare, in vederea imbunatatirii parametrilor activitatii;
- Instruirea, formarea si integrarea noilor angajati din cadrul echipei de vanzare alocate.

2007 Mai - 2011 Iunie

*Coordonator Departament Licitatii in cadrul societatii A&G MED TRADING SRL,
Bucuresti - Importator Distribuitor de Produse Farmaceutice si Parafarmaceutice*

Domeniul de activitate - Vanzari

- Urmărirea anunțurilor de interes pe site-ul "e-licitatie"; intocmirea ofertelor in scopul participarii la licitatii;
- Pregatirea documentatiei solicitata in fisa de date a achizitiei, completand plicurile cu documentele firmei, autorizatii de punere pe piata, documente de eligibilitate, lichiditate, solvabilitate ;
- Intocmirea solicitarile de garantie de participare si de buna executie ale contractelor ,urmarind sosirea scrisorilor si/sau ordinelor de plata de la bancile comerciale si trezorerie si se preocupa de recuperarea lor la scadenta ;
- Preluarea comenzilor clientilor; verificarea conformitatii preturilor si

produselor cu licitatie corespunzatoare, trecand imediat la facturarea acestora catre clienti ;

- Preocuparea constanta a cresterii vanzarilor prin gasirea de noi clienti in cadrul zonei geografice alocate si prin cresterea vanzarilor pe fiecare client;
- verifica livrarea la timp si in buna stare a produselor facturate catre clientii din zona alocata; «Gestionarea problemelor aparute pe zona sa de actiune;
- Rezolvarea cat mai rapida a cererilor si reclamatiiilor clientilor in limitele politicii si posibilitatilor firmei.

2006 Mai - 2007 Mai

Coordonator Departament Licitatii in cadrul societatii FILDAS TRADING SRL, - Importator Distribuitor de Produse Farmaceutice si Parafarmaceutice

Domeniul de activitate - Vanzari

- Urmarirea anunturilor de organizare a licitatiilor pe site-urile de specialitate si in Monitorul Oficial la nivel national;
- Coordonarea activitatii legate de derularea procesului licitatiei (selectia produselor, pregatirea documentelor de calificare, stabilirea discountului fiecarui produs licitat tinand cont atat de conditiile impuse de furnizor cat si de organizatorul licitatiei etc);
- Participarea la procedura de cerere de oferta online si offline;
- Oferirea de suport informational Directorului National Adjunct de Vanzari si Directorilor de filiale;
- Mentinerea legaturilor cu furnizorii;
- Receptionarea si solutionarea in timp optim a reclamatiiilor clientilor sau redirectionarea lor catre departamentele vizate;
- Mentinerea legaturilor cu clientii si solutionarea eventualelor probleme;
- Supervizarea si optimizarea procesului de onorare a comenzilor precum si asigurarea stocului de marfa necesar derularii contractelor;
- Mentinerea unei bune comunicari intre filiale si sediu central.

2005 Februarie - 2006 Mai

Referent Licitatii in cadrul societatii FILDAS TRADING SRL, - Importator Distribuitor de Produse Farmaceutice si Parafarmaceutice

Domeniul de activitate - Vanzari

- Intocmirea ofertei de licitatie, tinand cont de caracteristicile si conditii impuse de spital si conditiile primite de la furnizor;
- Participarea zilnica la licitatiile electronice;
- Informarea cu privire la produsele noi aparute in organizatie;
- Informarea cu privire la stocurile produselor ce vor fi achizitionate;
- Mentinerea evidentei licitatiilor castigate;
- Informarea agentului de vanzari cu privire la actele necesare participarii la licitatie;
- Mentinerea legaturii cu reprezentantii furnizorilor in vederea eficientizarii licitatiilor;
- Preluarea comenzilor clientilor si configurarea produselor castigate in ERP (CHARISMA) pentru a putea fi facturate.

2004 Februarie - 2005 Februarie

Asistent Manager Teritoriu in cadrul societatii CUMPANA 1993 SRL - Producerea si distribuirea de apa necarbonatata Cumpana in sistem watercooler.

Domeniul de activitate - Vanzari

- Coordonarea activitatilor de raportare zilnica, saptamanala si lunara din filiale;
- Operarea si arhivarea documentelor contabile din filiale;
- Facturarea chiriilor pentru clientii din teritoriu;
- Asigurarea stocului optim de marfa in filiale;
- Urmărirea recuperării creanțelor de la client;
- Receptionarea si solutionarea in timp optim a reclamatilor clientilor sau redirectionarea lor catre departamentele vizate;
- Actualizarea permanenta a bazei de date;
- Mentinerea unei bune comunicari intre filiale si sediu central;
- Pregatirea si intocmirea dosarului si documentatiei necesare in scopul participarii firmei la diverse licitatii;
- Operarea si arhivarea contractelor clientilor din filiale dar si urmarirea derularii acestora in termenii prevazuti;
- Promovarea increderii si a unei bune imagini a companiei catre client;
- Contabilitate primara.

2003 Mai - 2004
Februarie

Referent Relatii Clienti in cadrul societatii SC CUMPANA 1993 SRL - Producerea si distribuirea de apa necarbonatata Cumpana in sistem watercooler.

Domeniul de activitate - Vanzari

- Preluarea telefonica si procesarea computerizata a comenzilor de apa;
- Verificarea starii financiare a clientilor si situatia facturilor neincasate ca valoare si vechime - monitorizarea termenelor stabilite cu clientii in privinta recuperarii creanțelor si efectuării serviciilor;
- Identificarea nevoilor clientului si oportunitatile de dezvoltare a relatiilor de afacere cu acestia;
- Prezentarea ofertelor de servicii si produse;
- Preluarea reclamatilor clientilor in vederea solutionarii imediate sau a inaintarii problemelor catre celelalte departamente;
- Identificarea si contactarea unor potentiali noi client;
- Actualizarea informatiilor legate de client;
- Construirea si mentinerea unei imagini pozitive asupra companiei.

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

1998 - 2002

Diplomă de licență

Facultatea de Stiinte Juridice, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iasi

1993 - 1997

Diplomă de bacalaureat

„Liceul Teoretic Grigore Tocilescu”, orașul Mizil

COMPETENTE PERSONALE

Limba maternă

Română

Alte limbi străine

INTELEGERE	VORBIRE	SCRIERE
------------	---------	---------

cunoscute

Engleză

Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
C2	C2	C2	C2	C2

Niveluri: A1/2: Utilizator elementar - B1/2: Utilizator independent - C1/2: Utilizator experimentat

Competențe de comunicare
si competențe informatice

- Flexibilitatea și capacitatea de a lucra în diverse domenii de activitate, gândirea și acționarea în termenii avantajului competitiv, prin dezvoltarea de competențe cheie, abordarea vizionară, capacitatea de a reacționa în timp real la schimbare;
- Bune competențe de comunicare dobândite prin experiența proprie de manager de vânzări;
- Competențe si aptitudini de utilizare a calculatorului: MS Windows și MS Office - foarte bine.

Categoria B.

Permis de conducere