

# TUDOSIE SORIN

Managing Partner - Alivet Farm SRL

Din Dobrotesti

## Date contact

Email: sorintudosiero@yahoo.com

Tel: +40753058685

## Experiență profesională

### Experiență pe departamente

Farmacie: 12 ani

Marketing: 5 luni

Achiziții: 2 ani și 6 luni

Vânzări: 2 ani și 9 luni

### Mar 2011 - prezent

12 ani

#### Managing Partner - Alivet Farm SRL

Dobroesti | Farmacie | Farma

### Dec 2011 - Mai 2012

6 luni

#### Achizitor Legume Fructe - Romania Hypermarche SRL (CORA)

București | Achiziții | -

- negocierea contractelor de achizitii cu furnizorii
- identificarea de noi furnizori interni si externi, vizite la sediile acestora
- adaptarea gamei de produse la nivelul cerintelor curente ale pietei
- crearea de promotii saptamanale, lunare si alte activitati de marketing
- comenzi zilnice pentru produse proaspete

### Mar 2009 - Feb 2011

2 ani

#### Logistics Analyst - Vel Pitar

București | Achiziții | -

- analiza si corectarea fluxurilor si proceselor din departamentul Logistica;
- analiza cheltuielilor logistice si propuneri de reducere de costuri;
- crearea de proceduri pentru buna functionare a departamentului;
- monitorizarea si corectarea abaterilor de la modul normal de desfasurarea a activitatii;
- crearea de rapoarte si chei de control a activitatii;

### Ian 2009 - Feb 2009

1 lună

#### Junior Sales Manager - Sugar Media

București | Vânzări | -

- oferirea de suport pentru echipa de vanzari
- pregatirea unor analize si prezentari pentru vanzatori
- stabilirea unor intalniri cu clienti din portofoliul companiei prin intermediul telefonului sau e-mail
- colaborarea cu Traffic Manager-ul pentru realizarea unor baze de date cu locatiile si supturile de promovare din acestea

**Aug 2008 - Dec 2008**

5 luni

**Trainee - Companie de Media**

Strainatate | Marketing | -

- cercetarea pentru piata de media din Romania
- studierea mediului economic din Romania
- cercetare asupra pietei de retail din Romania
- realizarea analizelor SWOT pentru cele 3 piete mai sus mentionate
- suport pentru Marketing Director, European Sales Director si pentru CEO-ul companiei
- pregatirea planului de afaceri pentru noul birou deschis in Germania precum si a unui estimat al veniturilor si cheltuielilor pentru primi 3 ani
- invatarea fluxului de activitati din cadrul companiei.

**Nov 2005 - Mai 2008**

2 ani și 7 luni

**Merchandiser / Sales Representative - Eisberg SRL**

București | Vânzări | -

- am activat ca merchandiser si apoi sales representative pentru pentru 20 de super si hypermarket-uri din Bucuresti
- mi-am desfasurat activitatea in concordanta cu misiunea si valorile companiei
- mi-am asumat responsabilitatea integrala asupra imaginii produselor Eisberg in aceste locatii
- informarea permanenta a superiorilor asupra situatiei din teren pentru imbunatatirea calitatii produselor
- verificarea permanenta a disponibilitatii si calitatii produselor
- contactul permanent cu consumatorii si oferirea informatiilor despre produse
- construirea si mentinerea unei relatii bune cu managerii din super si hypermarket-uri

## Educație

2004 - 2008

**Facultate - Academia de Studii Economice**

Managementul Firmei | București

## Abilități

**Abilități generale**

Microsoft Office, SAP, Comunicativitate, Aptitudini si competente organizatorice, Cunostinte PC, lucrez bine in cadrul unei echipe, Capacitate decizionala

## Limbi străine

engleză - Avansat, franceză - Începător

## Alte informații

**Permis de conducere**

Categoria: B / dobândit în: 31 ian 2004