



Europass Curriculum Vitae

Informații personale

Nume / Prenume **BARSON GABRIEL TIBERIU**

Adresa

Telefon

E-mail gabrielbarson@gmail.com

Data nașterii

Nationalitate ROMANA

Experiență profesională

Numele angajatorului **DACHIM SRL**

Tipul sau sectorul activității **Distribuitor regional de inputuri ptr agricultura, achizitor si procesator cereale**

Perioada **26.02.2021- PREZENT**

Ocupația sau poziția deținută **DIRECTOR DE VANZARI (MS, BN, SB)**

- *Managementul intregii zone, formata din cele 3 judete,*
- *Penetrarea piatei si constituirea intr-o forta locala*
- *Realizarea targetului de vanzari alocat si recuperarea debitelor aferente*
- *Pastrarea si imbunatatirea relatiei companiei cu clientii actuali si cu cei viitori*
- *Propunerea de instrumente destinate dezvoltarii zonei*
- *Participarea la propunerea politicilor comerciale si motivationale ale companiei*

Numele angajatorului AECTRA AGROCHEMICAS SRL

Tipul sau sectorul activității Producator de Pesticide, Biostimulatori, Fertilizanti foliari la nivel national

Perioada 30.09.2019-30.07.2020 (10 luni)

Ocupația sau poziția deținută DIRECTOR REGIONAL DE VANZARI TRANSILVANIA (Centru, Banat, Crisana)

- Activități și responsabilități principale**
- Managementul întregii regiuni formate din 3 vanzatori si un regional
 - Construirea bugetului anual de vanzari pe regiune, pe oameni si ducerea la indeplinire al acestuia
 - Pastrarea si imbunatatirea relatiei companiei cu clientii acuali (distribuitori regionali, locali, fermieri KA, fitofarmacii) si cucerirea de noi clienti
 - Participarea activa la vanzari prin gestionarea directa a clientilor de pe judetele MS, CJ, AB, BN
 - Propunerea de proiecte/instrumente destinate dezvoltarii regiunii
 - Participarea la propunerea politicilor comerciale si motivationale ale companie
 - Monitorizarea/coordonarea activitatii echipei, coaching-ul oamenilor si oferirea de feed back-uri acestora
 - Verificarea, completarea si update-ul bazei de date CRM
 - Raportarea saptamanala catre DNV si Presedintele companie
 - Evaluarea periodica si anuala a membrilor echipei
 - Crearea si participarea la platforme, loturi demo si mese rotunde pe regiune
 - Realizarea forecastului de vanzari regional ptr anul urmator sau pe campanie
 - Participarea la training-urile comerciale si tehnice organizate de companie

Numele angajatorului NATUREVO SRL

Tipul sau sectorul activității Distribuitor national de inputuri pentru agricultura

Perioada 21.01.2016-20.08.2019 (3 ANI SI 8 LUNI)

Ocupația sau poziția deținută DIRECTOR REGIONAL DE VANZARI TRANSILVANIA

Activități și responsabilități principale

- Atingerea obiectivelor de vanzari si marja pentru regiunea coordonata.
- Stabilirea obiectivelor de vanzari pentru regiunea coordonata.
- Urmărirea gradului de realizare a obiectivelor lunare / trimestriale / anuale de vanzare si promovare.
- Propunerea unor masuri si actiuni pentru atingerea obiectivelor si implementarea planurilor aprobate.
- Realizarea forecastului lunar/trimestrial/anual impreuna cu echipa din subordine si urmarirea realizarii acestui forecast.
- Gestionarea portofoliului de clienti existenti si descoperirea altora noi,
- Dezvoltarea parteneriatelor de business cu fermierii din zona alocata (clienti existenti si clienti noi).
- Planificarea vizitelor la clienti si oferirea de consultanta, impreuna cu membrii echipei, pentru problemele semnalate de fermieri.
- Negocierea si incheierea contractelor de vanzare-cumparare cu fermierii.
- Dezvoltarea de noi proiecte pentru cresterea cifrei de afaceri pe echipa.
- Supervizarea si obtinerea garantiilor de la clienti, urmarirea respectarii termenelor de plata de catre acestia.
- Managementul echipei de vanzari Transilvania, formata din 4 directori zonali de vanzari si un promotor.
- Evaluarea rezultatelor echipei, analiza profitabilitatii echipei, antrenarea in timp util a echipei pentru o buna administrare a regiunii si evaluarea periodica a fiecarui membru al echipei.
- Verificarea cunoasterii beneficiilor, avantajelor si caracteristicilor produselor (in special produsele gama proprie si gama exclusiva) de catre membrii echipei.
- Participarea si implicarea in organizarea evenimentelor regionale de business / marketing.
- Participarea la sedintele nationale, planificarea si organizarea sedintelor periodice de vanzari din regiunea alocata.
- Intocmirea si transmiterea periodica a rapoartelor de activitate.

Numele angajatorului TIMAC AGRO ROMANIA

Tipul sau sectorul activității Comert cu produse / ingrasaminte chimice si consultanta in agricultura

Perioada 16.03.2013-20.01.2016 (2 ANI SI 10 LUNI)

Ocupația sau poziția deținută AGRONOM TEHNICO COMERCIAL

Activități și responsabilități principale

- Gestionarea si dezvoltarea portofoliului de clienti,
- Incheiere vanzari,
- Urmarire evolutie culturi comparative,
- Asigurare / urmarire livrari in ferme,
- Consultanta si asistenta post vanzare,
- Actualizare baza CRM,
- Participare periodica la traininguri si teste efectuate de companie

Numele angajatorului **HORTICHAVES LDA (Portugalia)**
Tipul sau sectorul activității **Prelucrare si comert cu cartof, castane, ceapa**
Perioada **10.10.2006-15.09.2008 (1 AN SI 11 LUNI)**
Ocupația sau poziția deținută **RESPONSABIL PRODUCTIE**
Activități și responsabilități principale

- Organizarea unei echipe formate din 4 persoane in vederea respectarii calitatii si a termenelor de calibrare,
- Spalarea, ambalarea si incarcarea cartofului/castanelor/cepei pentru a fi livrate catre supermarket-urile cu a caror eticheta lucram,
- Receptia si lotarea materiei prime,
- Gestiunea stocurilor existente,
- Programarea masinilor de cantarit si ale celor de ambalat,
- Operarea motostivuitoarelor, incarcarea si descarcarea camioanelor la rampa.

Numele angajatorului **SCDP JUCU, CJ**
Tipul sau sectorul activității **Productie vegetala**
Perioada **20.02.2004-15.09.2006 (2 ANI SI 7 LUNI)**
Ocupația sau poziția deținută **RESPONSABIL SECTOR VEGETAL**
Activități și responsabilități principale

- Gestionarea unui sector cu 1200 ha
- Coordonarea unei echipe formate din 6 tractoristi in sistem de stat in sa de autofinantare,
- Stabilirea planului de culturi si a fiselor tehnologice pe culturi,
- Urmarirea indeplinirii planurilor si cunoasterea in permanenta a stadiului lucrarilor pe parcele,
- Elaborarea si transmiterea rapoartelor periodice catre directorul unitatii,
- Analiza anuala a profitabilitatii,
- Pontajul si calculul salariilor mecanizatorilor,
- Gestionarea combustibilului, organizarea planului de reparatii si intretinerea pentru perioada de iarna.

Educație și pregătire

Perioada **2014-prezent**
Titlul calificării acordate **Doctorat in curs**
Specializare **Influenta unor fertilizanti inovativi asupra productiei si calitatii la cultura porumbului in podisul Transilvaniei**
Numele și tipul instituției de învățământ **USAMV CLUJ-NAPOCA, CATEDRA DE FITOTEHNIE / SCDA TURDA**
Perioada **2002-2004**
Titlul calificării acordate **Masterat**
Specializare **Ameliorarea plantelor si controlul calitatii semintelor**
Numele și tipul instituției de învățământ **USAMV CLUJ-NAPOCA**
Perioada **1997-2002**
Titlul acordat **Inginer diplomat in agricultura**
Specializare **Agricultura**
Numele și tipul instituției de învățământ **USAMV CLUJ-NAPOCA**

Abilități și competențe profesionale

Limba maternă **Română**

Alte limbi Auto - evaluare Nivel european	Ascultare		Vorbire		Scriere
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	Exprimare scrisă
Engleză	<u>A2</u>	<u>A2</u>		<u>A2</u>	<u>A2</u>
Portugheza	B2	C1		B2	B2

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

- Competențe și abilități
- Orientare catre client, abilitati foarte bune de comunicare si relationare.
 - Capacitate de asumare a responsabilitatii si de luare a deciziilor.
 - Capacitate de analiza, sinteza, planificare si organizare.
 - Tehnici de negociere si vanzare.
 - Orientare pentru atingerea obiectivelor.
 - Experienta in coordonarea unei echipe de vanzari.
 - Bune cunostinte tehnice de specialitate care imi permit sa promovez produsele si tehnologiile companiei si sa ofer solutii adaptate nevoilor fermierilor.

Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului Word, Excel, PowerPoint, Outlook, CRM

Permis de conducere Categoria B din 1997.