



Udrea Flaviu

Sales Manager - Datanet Systems Cluj

Floresti

Date contact

Email: flaviu.udrea@gmail.com

Tel: +40761100000

Oraș: Floresti

Despre mine

Sunt un manager de vânzări în domeniul IT & Telecomunicații, cu o experiență de peste 15 ani în acest domeniu.

Sunt pasionat de industria IT și sunt implicat ca Project Manager în zona de dezvoltare software, cu proiecte de succes livrate pentru diverse industrii precum Transporturi sau HoReCa.

Am o înțelegere foarte bună a diferitelor tehnologii cum ar fi Java, PHP, baze de date SQL (MySQL, PostgreSQL), HTML, CSS, node.js, Angular și sisteme de comunicații VoIP.

Știu să comunic eficient și sunt obișnuit să lucrez cu instrumente cum ar fi sheet-uri P&L, diagrame Gantt, forecast-uri de vânzări.

Am aptitudini în procesele de recrutare și selecție, cu peste 100 de interviuri desfășurate de-a lungul timpului și prin participarea la mai multe cursuri de management a resurselor umane.

Experiență profesională

Experiență pe departamente

Vânzări: 1 an și 11 luni

Telecomunicații: 13 ani și 7 luni

Ian 2024 - prezent

Sales Manager - Datanet Systems Cluj

Cluj-Napoca | Vânzări | IT / Telecom

Abilități și competențe dobândite:

Sales Management, Team Management, Managementul echipei, sales trainings, b2b sales, tehnici negociere vanzare

Feb 2022 - Ian 2024

1 an și 11 luni

Corporate Account Manager - Datanet Systems Cluj SRL

Cluj-Napoca | Vânzări | IT / Telecom

Ian 2011 - Feb 2022

11 ani și 2 luni

Area Sales Manager - Netrom Comunicatii SRL

Cluj-Napoca | Telecomunicații | IT / Telecom

Ca ASM sunt implicat în trei procese principale:

1. Managementul și dezvoltarea echipei

- construirea unei echipe de vânzări directe pentru zona Cluj (județele: Cluj,

Bistrița-Năsăud, Alba, Mureș)

- managementul echipei de vânzări directe pentru a atinge obiectivele lunare și trimestriale
- implicarea constantă în negocierile reprezentanților de vânzări cu clienții mari
- monitorizarea realizărilor echipei și elaborarea planurilor de creștere a calității și cantității vânzărilor
- instruirea și gestionarea procesului de inducție pentru noii membri ai echipei de la prima zi la rezultate de succes
- realizarea de interviuri cu potențialii candidați pentru funcția de reprezentant de vânzări
- menținerea relației dintre departamentul de vânzări directe, back-office și departamentul tehnic
- monitorizarea constantă a eticii colegilor din echipa de vânzări în relația cu clienții

2. Management de proiect - soluții software personalizate

- furnizarea de expertiză personalizată în afaceri, acumulată în mai mult de 10 ani de experiență în proiecte de succes și în urma interacțiunii zilnice cu companii din diverse industrii
- proiectarea și implementarea de soluții software personalizate de la machetă până la produsul final
- managementul unei echipe de dezvoltatori, tehnicieni și proiectanți alocați unui proiect
- proiectarea soluțiilor personalizate PBX VoIP
- digitalizarea proceselor din organizații cu scopul creșterii productivității și a performanței

Realizări:

smartTaxi - prima soluție completă pentru companiile de dispecerat de taxi care gestionează interacțiune dintre clienți, șoferi și dispeceri // proiect început în 2012

- soluție implementată în prezent pentru dispecerate de taxi din județele Cluj, Mureș, Satu-Mare, Maramureș, Sibiu.

smartDelivery - soluție pentru gestionarea proceselor în cadrul organizațiilor care fac livrări la domiciliu

3. Vânzări directe - Conturi corporative și strategice

- negocierea contractelor cu companii mari
- vânzarea și implementarea soluțiilor VoIP PBX dezvoltate de compania noastră către firme mari sau instituții publice din regiune
- soluționarea conflictelor cu clienții prin identificarea soluțiilor de tip win-win
- conectarea organizațiilor și oferirea de suport în creșterea rentabilității companiilor prin punerea în legătură a clienților între ei
- negocierea și încheierea de contracte cu clienții pentru furnizarea serviciilor de mentenanță IT&C prin personalul tehnic calificat

Abilități și competențe dobândite:

Sales Management, Team Management, Sales, crm customer relationship management, Managementul echipei, sales trainings, sales abilities, negociere vanzare, vanzari produse servicii, tehnici negociere vanzare

Ian 2010 - Ian 2011

1 an și 1 lună

Team Leader - Netrom Comunicatii SRL

Cluj-Napoca | Telecomunicații | IT / Telecom

- Managementul unei echipe de patru persoane în Cluj și județul Bistrița
- Transferul de know-how către echipă
- Suport oferit membrilor echipei pentru atingerea obiectivelor de vânzări
- Gestionarea clienților mari din regiune

Aug 2008 - Dec 2009 Business Account Manager - Netrom Comunicatii

1 an și 5 luni

Cluj-Napoca | Telecomunicații | IT / Telecom

- prospectarea pieței pentru potențiali clienți din toate industriile
- achiziția de noi clienți de la companii concurente
- contactarea telefonică a potențialilor clienți
- stabilirea de întâlniri cu prospecții
- analizarea soluțiilor clienților și identificarea nevoilor acestora
- propunerea soluțiilor de comunicații personalizate, adaptate cerințelor
- construirea unor relații puternice cu clienții, în scopul creșterii numărului de vânzări și a nivelului de satisfacție a acestora
- vânzarea de soluții personalizate în funcție de condițiile pieței și obiectivele companiei, utilizând o abordare consultativă și proactivă
- vânzarea de soluții integrate, combinând soluțiile de voce și date mobile cu soluții integrate VoIP PBX
- creșterea rentabilității afacerilor clienților prin parteneriate pe termen lung

Realizări:

- am fost printre primii cinci reprezentanți de vânzări directe ai Vodafone România
- închiderea unuia dintre cele mai mari contracte de telefonie mobilă din regiune cu Spitalul Municipal Cluj-Napoca, o negociere care a durat aproximativ nouă luni.

Educație

2006 - 2011

Facultate - Universitatea Babeș Bolyai

Facultatea de Științe Politice, Administrative și ale Comunicării | Cluj-Napoca

2003 - 2007

Colegiu / Studii postliceale - Colegiul Național "Gheorghe Șincai"

Științe Umane | Baia Mare

Abilități

Abilități generale

bun strateg si coordonator, etic in activitatea profesionala, CorelDRAW, Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, microsoft powerpoint, Adobe Premiere, Comunicativitate, Orientare catre client, Capacitatea de a lucra sub presiune, Competitivitate, Negociere, Ambitie, Adobe Macromedia DreamWeaver, Adobe Macromedia Flash, Editare audio-video, web design, Adobe Macromedia Fireworks, Paint Shop Pro, Cunostinte PC, microsoft word, editare grafică, tehnici de vanzare, proiect mangement, Managementul timpului, management de proiect, HTML, CSS, SQL, Team Management, Coaching, coaching and mentoring

Limbi străine

Engleză: Avansat

Franceză: Mediu

Alte informații

Traininguri

Managementul resurselor umane - KPI INSTITUTE

perioada Mar 2019 - Mar 2019

Coaching & Feedback - Telekom Romania

perioada Sep 2017 - Sep 2017

Mini CRM - system for successful businesses

perioada Noi 2016 - Noi 2016

The Art of...Selling - Telekom Romania

perioada Mai 2016 - Mai 2016

Office 365 - Microsoft Romania

perioada Mar 2016 - Mar 2016

Management de impact - Procesul de dezvoltare al unui IMM - Ascendis Consulting

perioada Feb 2012 - Feb 2012

Area Sales Manager Kit - Vodafone Romania S.A.

perioada Oct 2011 - Oct 2011

Management de impact - Managementul obiectivelor si al performantei - Ascendis Consulting

perioada Sep 2011 - Sep 2011

Calificarea telefonica a clientilor GBM - Vodafone Romania S.A.

perioada Sep 2011 - Sep 2011

The Zebra Gambit - Sales attitude... and more! - Media Mix Consulting

perioada Iun 2011 - Iun 2011

G.O.O.D.S. (Gathering Offensive Opportunities to Direct Sales) - Media Mix Consulting

perioada Feb 2011 - Feb 2011

Negocierea complexa - Accelera Business Strategy

perioada Noi 2010 - Noi 2010

Training managementul timpului - Netrom Comunicatii

perioada Feb 2010 - Feb 2010

Permis de conducere Categoria B

dobândit în 8 Aug 2006