



Curriculum vitae

Informații personale

Nume/Prenume	COTOROBAI Florentin
Adresa	
Telefon	
E-mail	
Cetățenia	
Data nașterii	
Sex	

Experiență profesională

Perioada	Ianuarie 2017 - prezent
Numele și adresa angajatorului	MINISTERUL TURISMULUI Adresa: Bd. Dinicu Golescu, nr. 38, Sector 1, Bucuresti
Tipul activității sau sectorul de activitate	<i>Cabinet Ministru</i>
Funcția sau postul ocupat	Consilier - Cabinet Ministru

Principalele activități și
responsabilități

- Gestionarea deplasărilor în țară și în străinătate a Ministrului Turismului;
- Ținerea evidenței și transmiterea solicitărilor de audiență;
- Organizarea agendei și a întâlnirilor de lucru;
- Coordonarea activității direcțiilor de specialitate alocate în raport cu obiectivele pe termen scurt, mediu și lung stabilite de ministru
- Monitorizarea obiectivelor stabilite de către ministru directorilor direcțiilor de specialitate alocate ;
- Analiza și propunerea spre aprobare a documentelor recepționate din direcțiile de specialitate din cadrul ministerului;
- Organizarea evenimentelor ministrului: conferințe, sedințe interministeriale, dezbateri publice, întâlniri cu mediul privat
- Participarea la sedințele pregătitoare ale Guvernului cât și la sedințele de Guvern, alături de demnitar
- Participarea la evenimente, întâlniri, alături de demnitar;
- Participarea la târguri și expoziții, atât în țară cât și în străinătate;

Perioada Iulie 2017 - prezent

Numele și adresa angajatorului

S.C. LIDO S.A.
Adresa: Bd. Poligrafiei, nr. 75, Sector 1, București

Tipul activității sau sectorul de
activitate

Direcția juridică

Funcția sau postul ocupat

Consilier juridic

Principalele activități și
responsabilități

- Activități specifice companiei din punct de vedere juridic în relația cu terții;
- Gestionarea și redactarea documentelor interne și externe din punct de vedere juridic;

Perioada	Mai 2014 – octombrie 2015
Numele și adresa angajatorului	CASA DE VINURI COTNARI Adresa: Str. Vladoianu nr.1,sat Carjoaia, jud.Iasi
Tipul activității sau sectorul de activitate	<i>Vanzari</i>
Funcția sau postul ocupat	Director Regional de Vanzari
Principalele activități și responsabilități	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implementarea produselor companiei in zona arondata: Constanta, Tulcea, Ialomita, Calarasi, Galati, Braila; ▪ Initierea si dezvoltarea relatiei de afacere cu distribuitorii din regiune si negocierea anuala a contractelor de distributie cu acestia; ▪ Antrenarea echipelor de vanzari ale distribuitorilor cu scopul promovarii produselor in locatiile premium din segmentul HORECA; ▪ ▪ Identificarea clientilor potentiali si prezentarea produselor companiei, sustinand degustari de produs in locatie; ▪ Antrenarea personalului locatiilor HORECA din zona arondata cu scopul fidelizarii acestora pe produsele companiei; ▪ Monitorizarea vanzarilor distribuitorilor si impulsionarea acestora in implicarea activa a cresterii vanzarilor in aria de activitate a acestora;

Perioada	decembrie 2006 – februarie 2012
Numele și adresa angajatorului	DOMENIUL COROANEI SEGARCEA Adresa: Str.Dealul Viilor, Segarcea, jud Dolj

Tipul activității sau sectorul de activitate

Vanzari

Funcția sau postul ocupat

Director vanzari

Principalele activități și responsabilități

- Implementarea produselor companiei in zona arondata: Constanta, Tulcea, Ialomita, Calarasi, Galati, Braila;
- Mentinerea si dezvoltarea relatiei de afacere cu distribuitorii din regiune si negocierea anuala a contractelor de distributie cu acestia;
- Antrenarea echipelor de vanzari ale distribuitorilor cu scopul promovarii produselor in locatiile premium din segmentul HORECA;
- Antrenarea personalului locatiilor HORECA din zona arondata cu scopul fidelizarii acestora pe produsele companiei;
- Identificarea clientilor potentiali si prezentarea produselor companiei, sustinand degustari de produs in locatie;
- Monitorizarea vanzarilor distribuitorilor si impulsionarea acestora in implicarea activa a cresterii vanzarilor in aria de activitate a acestora

Perioada

Octombrie 2005 – noiembrie 2006

Numele și adresa angajatorului

CUB INTERNATIONAL

Adresa: Str Interioara 2, Constanta, Jud Constanta

Tipul activității sau sectorul de activitate

Vazari

Funcția sau postul ocupat

Director vanzari

Principalele activități și
responsabilități

- Coordonarea activitatilor de vanzari pentru judetul Constanta;
- Atingerea targetului propus de firma (cifra de afaceri anuala);
- Incadrarea in bugetul de cheltuieli destinat departamentului de vanzari (combustibili, telefoane, etc.);
- Evaluarea echipei de vanzari si identificarea oportunitatilor de dezvoltare profesionala a angajatilor existenti;
- Dezvoltarea performantelor departamentului de vanzari prin organizarea de sesiuni de training, coaching;
- Gestionarea creditelor acordate clientilor cat si a discountului cedat in piata prin implicarea activa in monitorizarea echipei de vanzari;
- Mentinerea si dezvoltarea relatiei cu reprezentantii zonali ai producatorilor parteneri;
- Deschiderea de noi relatii cu furnizori importanti din segmentul FMCG cu scopul imbunatatirii ofertei de produse si a cresterii importanței ca si furnizor in randul clientilor.

Perioada

iunie 2011 – septembrie 2011

Numele și adresa angajatorului

PRINCIPAL ROMANIA

Adresa: Sat Filipeștii de Pădure, Jud. Prahova

Tipul activității sau sectorul de
activitate

Vanzari

Funcția sau postul ocupat

Director vanzari

Principalele activități și
responsabilități

- Coordonarea activitatilor de vanzari si distributie, in sistem presell cat si static (depozit) pentru judetele Constanta, Tulcea, Ialomita, Calarasi;
- Atingerea obiectivelor de volum propuse de companie;
- Gestionarea bugetului de cheltuieli alocat punctului de lucru Constanta;
- Formarea si dezvoltarea unei piete de desfacere pentru produsele companiei in judetele Constanta, Tulcea, Ialomita, Calarasi

Perioada	martie 2010 - iunie 2011
Numele și adresa angajatorului	TUBORG ROMANIA Adresă: Sos Pantelimon, comuna Pantelimon, jud Ilfov
Tipul activității sau sectorul de activitate	Vanzari
Funcția sau postul ocupat	Supervisor vanzari
Principalele activități și responsabilități	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implementarea strategiei de marketing si vanzari conform politicii companiei in zonele arondate; ▪ Suport acordat distribuitorului regional in atingerea obiectivelor de volum si performanta propuse de companie; ▪ Negocieri de contracte cu clientii de volum si de imagine pentru brandurile din portofoliul companiei; ▪ Monitorizarea pietei cat si a concurentei; ▪ Raportari saptamanale si lunare; ▪ Mentinerea unei bune relatii cu clientii cheie internationali, nationali si locali;

Educație și formare

Perioada	1994 -1999
Numele și tipul instituției de învățământ	Universitatea "Hyperion" din Bucuresti
Domeniul studiat/aptitudini ocupaționale	Facultatea de Drept
Nivelul de clasificare a formei de instruire/ învățământ	Diplomă de Licență
Perioada	1989-1994
Numele și tipul instituției de învățământ	Liceul Teoretic Mihail Eminescu din Constanta
Domeniul studiat/aptitudini ocupaționale	Chimie-Biologie
Nivelul de clasificare a formei de instruire/ învățământ	Diplomă de Bacalaureat

Aptitudini și competențe personale

Limba maternă	Română
---------------	--------

Limbi străine cunoscute

*Autoevaluare
Nivel european (*)*

Comprehensiune		Vorbit		Scris
Abilități de ascultare	Abilități de citire	Interacțiune	Exprimare	
Engleză	C1	C1	C1	C1
Franceza	C1	C1	C1	C1
Italiana	B2	B	B	B

Competențe și abilități sociale

Activitatea desfășurată mi-a permis să-mi dezvolt în timp abilitatea de a sintetiza și analiza informația brută și de a extrage din materiale ample ideile cele mai relevante, în directă și strânsă corelare cu contextul general și informațiile conexe.

În cadrul activității curente am avut posibilitatea și ocazia de a întâlni și relaționa cu o serie de personalități din sfera decidentă, discuțiile purtate și întâlnirile la care am participat, permițându-mi să înțeleg realitățile mediului public. De asemenea, am avut prilejul să îmi conturez noi sisteme referențiale privind modul de interacționare a varilor actori aflați pe scena politică și socială.

Întrerațiunea constantă cu noi medii socio-culturale, ca parte integrantă a activității derulate de-a lungul anilor, mi-a oferit oportunitatea de a-mi dezvolta capacitatea de a lucra în mod direct cu persoane provenind din varii țări, medii și sisteme culturale.

Managementul organizațional dobândit în urma activității profesionale efectuate constituie un atu important cu care am reușit să gestionez situații diferite în întreaga carieră, reușind să acumulez o experiență care să mă reprezinte și să mă recomande ca și un bun profesionist.

Competențe și cunoștințe de utilizare a calculatorului

Cunoștințe avansate de utilizare a calculatorului, a pachetului Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Outlook) și a Internetului.

Permis de conducere

Permis de conducere categoria B