



Curriculum Vitae Europass

Informații personale

Nume / Prenume **Munteanu George Marius**
E-mail(uri)
Naționalitate(-tăți) Română
Sex Masculin

Experiența profesională

Perioada	05.12.2012→07.07.2019
Funcția sau postul ocupat	Asociat de vânzari
Activități si responsabilități principale	Prospectarea pieței imobiliare, identificarea cererilor și ofertelor, stabilirea contactelor cu solicitanții și ofertanții. Oferire consultanță clienți pentru vânzarea sau cumpărarea imobilelor constând în prezentarea informațiilor privind situația pieței, analiza comparativă a ceea ce se intenționează a cumpăra/vinde cu proprietățile asemănătoare existente deja pe piață, informații privind condițiile de credit și pașii legali ce trebuie urmați pentru încheierea tranzacției, întocmirea contractelor de vizionare și reprezentare, pregătirea actelor de transfer a proprietăților. Promovarea proprietăților clienților prin diferite programe de marketing cum ar fi: Amplasarea de bannere, promovarea pe site-uri de specialitate, organizarea programelor "Porțile deschise" pentru proprietățile exclusive, crearea de broșuri și videoclipuri prezentate clienților aflați la întâlnire pentru a prezenta punctele forte ale proprietății. Re/max Central, Strada Brândușelor Nr. 72 Imobiliare
Numele și adresa angajatorului	
Tipul activității sau sectorul de activitate	
Perioada	01.09.2013→01.05.2014
Funcția sau postul ocupat	Coordonator de vânzări
Activități si responsabilități principale	Stabilirea și menținerea legăturii cu beneficiarii, asigurarea unui flux permanent de vânzări, coordonarea personalului implicat în promovarea și vânzarea produselor, urmărirea încasărilor și implementarea procedurilor de recuperare a creanțelor, informarea conducerii cu privire la situația din teritoriu, analiza concurenței și identificarea punctelor tari și a punctelor slabe ale acestora. S.C. Mariana S.R.L.(Cofetăria Saray), Str. Alexandru Vlahuță Nr.64, Brasov Producția de prăjituri și patiserie
Numele și adresa angajatorului	
Tipul activității sau sectorul de activitate	
Perioada	04.02.2013→01.09.2013
Funcția sau postul ocupat	Agent de vânzări(Part-time)
Activități si responsabilități principale	Dezvoltarea afacerii în zona Brașov prin creșterea portofoliului de clienți, menținerea relației cu clienții existenți, realizarea targetului lunar de vânzări și încasări. Responsabilități principale:Stabilirea obiectivelor vizitei și strategia de abordare a acestora, în funcție de obiectivele zilnice, împreună cu coordonatorul de vânzări, culegerea informațiilor despre clienți pentru întocmirea rapoartelor, preluarea comenzilor, mercantizare, oferirea de consultanță clienților în ceea ce privește comercializarea și beneficiile produselor S.C. Mariana S.R.L.(Cofetăria Saray), Str. Alexandru Vlahuță Nr.64, Brasov Producția de prăjituri și patiserie
Numele și adresa angajatorului	
Tipul activității sau sectorul de activitate	

Perioada	10.10.2012 → 21.01.2013
Funcția sau postul ocupat	Agent Vânzări
Activități și responsabilități principale	Administrarea și dezvoltarea portofoliului de clienți, prezentarea, promovarea și vânzarea produselor în conformitate cu standardele și politicile comerciale ale companiei, urmărirea realizării planului de vânzări lunar, trimestrial și anual
Numele și adresa angajatorului	S.C. Top Vest Holding S.R.L., Str. Bazaltului Nr. 13, Brașov
Tipul activității sau sectorul de activitate	Comerț
Perioada	05/01/2012 → 30/06/2012
Funcția sau postul ocupat	Practicant
Activități și responsabilități principale	Îndeplinirea sarcinilor privind procesul de aprovizionare, respectiv, verificarea calendarului recepțiilor de marfă de la furnizori, verificarea corespondenței mărfii primite cu avizele de expediție și cu comanda efectuată de către departamentul de aprovizionare. Pe aviz verificam următoarele: cantitatea, calitatea și tipul de produse sosite de la furnizori.
Numele și adresa angajatorului	S.C. Mariana S.R.L., Str. Alexandru Vlahuță Nr. 64, Brașov
Tipul activității sau sectorul de activitate	Producția de prăjituri și patiserie
Perioada	02/11/2011 → 15/11/2011
Funcția sau postul ocupat	Practicant
Activități și responsabilități principale	Activitate specifică direcției lucrări de relații publice, am efectuat activitate de operator call center în cadrul acțiunii "Topul Național al Firmelor 2010", faza județeană, am contactat companiile eligibile să participe la concurs și am oferit informații privind costurile de participare, a premiilor ce urmează a fi acordate și a beneficiilor ce le oferă participarea la acest top. De asemenea am desfășurat activități specifice proiectului "Regions for Jobs", în cadrul căruia am contactat sediile primăriilor din municipiile aparținând județului Brașov și am prezentat beneficiile instruirii personalului acestora în cadrul proiectului desfășurat de Camera de Comerț și Industrie Brașov
Numele și adresa angajatorului	Camera de Comerț și Industrie Brașov, Str. Kogalniceanu Nr. 18-20
Tipul activității sau sectorul de activitate	Prestarea de servicii de consultanță
Perioada	05/09/2011 → 23/09/2011
Funcția sau postul ocupat	Practicant
Activități și responsabilități principale	Îndeplinirea sarcinilor privind departamentul de relații cu clienții, am efectuat activitate de operator date care a constat în: Verificarea corectitudinii adreselor clienților din baza de date, contactarea persoanelor de contact și confirmarea telefonică a adreselor, introducerea/modificarea informațiilor în baza de date, raportarea listei cu adresele incomplete către Directorul Operațional.
Numele și adresa angajatorului	S.C. Stone Trans S.R.L., Str. Cărmidăriei Nr. 33, Brașov
Tipul activității sau sectorul de activitate	Construcții

Educație și formare

Perioada	2014 → prezent
Calificarea/diploma	Doctorand in marketing, Doctorat, Specializarea Marketing
Numele și tipul instituției de învățământ	Universitatea Transilvania din Brasov
Perioada	2012 → 2014
Calificarea/diploma	Economist, Masterat, Specializarea Strategia Afacerii Și Management
Numele și tipul instituției de învățământ	Universitatea Transilvania din Brasov
Perioada	2009 → 2012
Calificarea / diploma obținută	Economist, Diplomă de licență, Specializarea Management
Numele și tipul instituției de învățământ	Lucrare de licență: "Managementul calității și siguranței alimentelor" Universitatea Transilvania din Brașov
Perioada	2005 → 2009
Calificarea / diploma obținută	Tehnician în activități economice / Certificat de absolvire a liceului
Numele și tipul instituției de învățământ	Colegiul Național Economic "Andrei Bârseanu"

Aptitudini și competențe personale

Limba maternă Română

Limbi străine cunoscute

Autoevaluare	Înțelegere				Vorbire				Scriere	
	Ascultare		Citire		Participare la conversație		Discurs oral			
Nivel european (*)										
Engleză	B2	Utilizator experimentat	B2	Utilizator experimentat	B2	Utilizator experimentat	B2	Utilizator experimentat	B2	Utilizator experimentat
Franceza	A2	Utilizator independent	A1	Utilizator independent	A1	Utilizator elementar	A1	Utilizator elementar	A1	Utilizator elementar

(*) [Nivelul Cadrului european comun de referință pentru limbi](#)

Competențe și aptitudini organizatorice Gândire analitică, punctualitate, flexibilitate

Competențe și abilități sociale

- spiritul de echipă
- adaptabilitate
- comunicare

Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului

O bună stăpânire a instrumentelor Microsoft Office (Word, PowerPoint, Excel)

Certificari

Atestat-Tehnician în activități economice
 Diplomă de licență- Economist
 Certificat de competența lingvistică- Limba Engleză, nivel B2

Cursuri/Training-uri

I. Stagiul de practică realizat în cadrul Camerei de Comerț și Industrie din Județul Brașov, am participat la realizarea proiectelor:
 1. Topul Național al Firmelor 2010
 2. Regions for Jobs
 II. Curs "Time Management" – Iulian Berghian
 III. Curs „Next Level în real estate”- Trainer: Gil Lil Ran- Re/Max International
 IV. Curs "Cum să ai succes pe timp de criză" – Trainer: Christian Nowotny- Re/Max International
 V. Curs "Tehnici de promovare ale produselor în mediul de retail și en-gros"- S.C. Top Vest Holding S.R.L
 VI. Tehnici esențiale în vânzări- Adrian Sischin
 VII. Electrizează-ți afacerea- Dietmar Dahmen
 VIII. Curs "Strategia de marketing în mediul online"- Valeriu Garcia
 IX. 90 day Challenge-Trainer: Virginia Munden-Re/Max International
 X. Curs "Heart of sales"- Trainer: Gil Lil Ran

Permis de conducere

Categorii B obținut în 12 septembrie 2008

Publicații și activități de cercetare

Autor și co-autor a 5 articole publicate în reviste de specialitate de circulație națională