



## Ec. dr. Ecaterina Cornelia Ungureanu

Recruiter | head hunter

Cadru didactic asociat Universitatea "Dunărea de Jos" Galați

Galați, 16.09.1978,

Telefon: 0749 375 502

E-mail: corneliaungureanu13@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/cornelia-ungureanu-237714b8/>

### EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

---

HRvizer

#### Recruiter | head hunter - remote

Octombrie 2022 - prezent

- Căutare activă a candidaților pentru rolurile vacante
  - Organizarea procesului de recrutare și selecție
  - Susținerea interviurilor și organizarea centrelor de evaluare
  - Gestionarea relației și comunicarea cu candidații
  - Gestionarea relației cu clienții
  - Intocmire rapoarte și statistici
  - Participarea la evenimente în domeniul resurselor umane (târguri de job-uri, burse de locuri de muncă)
- 

Universitatea "Dunărea de Jos" Galați

#### Cadru didactic universitar – part time

Octombrie 2022 - prezent

- Susținere curs Managementul resurselor umane
  - Organizarea de dezbateri și evenimente pentru studenți cu specialiști în domeniul resurselor umane
- 

Autoritatea Electorală Permanentă

#### Consilier parlamentar

Iulie 2015 - prezent

- Controlul finanțării activității partidelor politice
  - Controlul finanțării campaniilor electorale
  - Controlul autorităților și instituțiilor publice în vederea respectării legislației în materie electorală
  - Pregătirea și monitorizarea desfășurării proceselor electorale în România
  - Gestiunea Corpului experților electorali
  - Gestiunea Registrului Electoral și Registrului Secțiilor de Votare
  - Informarea și instruirea participanților la procesele electorale
- 

Farmacia Unica - Galați

#### Director Marketing

Aprilie 2014 – Iulie 2015

- Conceperea și execuția bugetului de marketing al companiei
- Conceperea și monitorizarea implementării planului de marketing
- Conceperea și evaluarea mixului de comunicare al campaniilor
- Evaluarea campaniilor și acțiunilor de marketing
- Gestionarea resurselor umane și financiare ale departamentului
- Monitorizarea indicatorilor de performanță
- Conceperea și monitorizarea programelor de fidelizare clienți
- Administrarea relațiilor cu furnizorii și partenerii departamentului

- Negocierea contractelor cu furnizorii de servicii
- Selecția, recrutarea, inducția și evaluarea personalului departamentului
- Mentoring & Coaching

Realizări importante:

Înființarea și dezvoltarea unui departament de marketing, care a contribuit la creșterea cu 75% a cifrei de afaceri după primul an de funcționare și dezvoltarea extensivă a lanțului farmaceutic prin deschiderea a 3 noi farmacii.

Conceperea unui program de fidelizare pacienți cu rezultat în creșterea numărului de pacienți cu 35% după primul an de la implementare și creșterea cu 80% a gradului de fidelizare a pacienților existenți

Implementarea unui sistem de management al resurselor umane cu focus pe recrutare și selecție, inducție, training, internship, coaching & mentoring

Implementarea modelului P&L la nivelul fiecărei farmacii

---

Grup Firme ATP Exodus - Baia Mare

### Director Marketing

Martie 2012 – Aprilie 2014

- Conceperea și execuția bugetului de marketing al grupului de firme
- Conceperea și monitorizarea implementării planului de marketing
- Gestionarea resurselor umane și financiare ale departamentului
- Monitorizarea și evaluarea campaniilor de marketing
- Conceperea și monitorizarea programelor de fidelizare clienți
- Analiza pieței auto și elaborarea strategiei de vânzare
- Elaborarea planului de comunicare și promovare al companiei
- Administrarea relațiilor cu furnizorii și partenerii departamentului
- Negocierea contractelor cu furnizorii de servicii
- Monitorizarea indicatorilor de performanță
- Selecția, recrutarea, inducția și evaluarea personalului departamentului

Realizări importante:

Conceperea unui program co-branded cu un buget de 1 mil. euro în scopul fidelizării revânzătorilor și a clienților importanți  
Implementarea managementului performanței prin stabilirea de KPI la nivelul biroului de producție publicitară și conceperea procedurilor de lucru

---

Grup Firme ATP Exodus - Baia Mare

### Sales Manager Opel & Mazda

Septembrie 2011 – Aprilie 2014

- Startarea business-ului cu importatorul Opel România (analiză piață, business plan)
- Conceperea bugetului departamentului de vânzări pe mărcile auto Opel și Mazda
- Conceperea planului anual de vânzări al departamentului
- Negocierea planului anual de vânzări cu importatorii auto Opel și Mazda
- Recrutarea, inducția, training-ul, monitorizarea și evaluarea echipei de vânzări
- Conceperea și monitorizarea campaniilor locale și naționale de marketing
- Analiza, monitorizarea și elaborarea strategiei și creșterea cotei de piață
- Gestionarea bugetului de marketing pe acțiunile comune cu importatorul Opel România
- Respectarea standardelor importatorilor și monitorizare KPI
- Monitorizarea indicatorilor de "Customer Satisfaction" și "Mystery Shopping"
- Selecția, recrutarea, inducția și evaluarea personalului departamentului
- Mentoring & Coaching

Realizări importante:

Dezvoltarea unei noi linii de business prin extinderea portofoliului grupului de firme cu marca Opel și creșterea cifrei de afaceri cu 4,5 mil. euro.

Estima Motors - Toyota Brăila

### Director executiv

Ianuarie 2010 – Septembrie 2011

- Startarea business-ului cu importatorul Hyundai România (analiză piață, business plan)
- Coordonarea activității departamentului Service Auto pentru mărcile Toyota și Hyundai
- Coordonarea activității departamentului Vânzări Auto Toyota și Hyundai
- Conceperea și executia bugetelor celor două departamente
- Conceperea și implementarea planului de vânzări auto
- Elaborarea strategiei de vânzări piese de schimb și ore manopera
- Monitorizarea KPI
- Negocierea contractelor comerciale cu furnizorii de produse și servicii
- Selecția, recrutarea, inducția, instruirea, monitorizarea și evaluarea personalului

Realizări importante:

Dezvoltarea unei noi linii de business prin extinderea portofoliului grupului de firme cu marca Hyundai și creșterea cifrei de afaceri cu 2 mil euro.

Estima Motors - Toyota Brăila

### Relationship Manager

Ianuarie 2010 – Septembrie 2011

- Monitorizarea indicatorilor de performanță pentru departamentul Service Auto: productivitate, grad de ocupare ateliere, volum vânzare piese de schimb, accesorii și manoperă, standarde importator
- Monitorizarea indicatorilor de "Customer Satisfaction" și "Mystery Shopping"
- Gestionarea relației cu asiguratorii
- Gestionarea relației cu importatorul Toyota România
- Monitorizarea și gestionarea planului de achiziții piese auto și accesorii
- Stabilirea strategiei de marketing, gestionarea campaniilor de marketing local
- Adiminstrarea bugetului de marketing în colaborare cu importatorul Toyota România
- Conceperea programelor de fidelizare clienți
- Organizarea de proiecte, evenimente – lansări auto
- Sesiuni de raportare

Realizări importante:

Câștigarea unui concurs organizat de Toyota România privind satisfacția clienților cu un premiu de 2.500 euro din care am organizat primul team building al firmei.

BeSign Concept - Galați

### Sales Manager

August 2004 - Februarie 2007

- Coordonarea echipei de vânzări (show room și vânzări directe)
- Negocierea contractelor cu clienții
- Stabilirea politicii de preț pentru produse și servicii
- Stabilirea politicii de promovare și a strategiei de vânzări
- Analiza stocurilor
- Susținerea training-urilor de produs
- Selecția, recrutarea, inducția și evaluarea personalului

Realizări importante:

Dezvoltarea echipei de vânzări prin conceperea și dezvoltarea diviziei de vânzări directe

Deschiderea unei noi linii de business in domeniul retail – conceptul "Delice Boutique"

Crearea și dezvoltarea brandului "Cuky's" pentru un client din domeniul FMCG

Agress Business - Galați

### Area Sales Manager

Ianuarie 2002 - August 2004

- Coordonarea echipei de shop manageri
- Monitorizarea planului de vânzări telefoane și accesorii și a volumului de contracte
- Stabilirea politicii de promovare și a strategiei de vânzări

- Analiza stocurilor
- Efectuarea comenzilor către furnizori
- Gestionarea planului de marketing
- Administrarea bugetului de marketing în colaborare cu partenerul Euro GSM și Orange România

---

Agress Business - Galați

### Shop Manager

Ianuarie 2000 - Ianuarie 2002

- Coordonarea activității centrului de retail
- Monitorizarea planului de vânzări telefoane și accesorii și al volumului de contracte
- Analiza și gestionarea stocurilor
- Responsabilități privind gestiunea de marfă
- Întocmirea de rapoarte zilnice, săptămânale și lunare

---

Agress Business - Galați

### Sales representative

Ianuarie 1998 - Ianuarie 2000

- Promovarea și vânzarea serviciilor de telefonie mobilă Dialog/Orange
- Responsabilități privind gestiunea mărfii

---

## EDUCAȚIE ȘI FORMARE

Universitatea "Dunărea de Jos" din Galați

### Doctorat – domeniul Management

Iulie 2022

CODECS România

### Certificat de absolvire Management de Proiect

Noiembrie 2008

CODECS – The Open University

### Certificat Profesional în Management

Iulie 2008

- Management Performant
- Managementul Resurselor Umane
- Marketing Management
- Management Financiar

Universitatea "Dunărea de Jos" din Galați – Facultatea de Științe Economice și Administrative

### Diplomă de licență – domeniul Marketing

Februarie 2001

Cursuri de: comunicare, tehnici de vânzare și negociere, customer services, customer satisfaction, managementul schimbării, time management, managementul prin obiective, management performant, Toyota Kaizen.

Februarie 2007 – Iulie 2015

Limbi străine cunoscute – Engleză nivel B

Permis conducere – Categoria B din anul 2000