

Adina Cristina Clipea

Profil Profesional

Specialist cu experienta de peste 12 ani in vanzari si reprezentare medicala, orientata spre rezultate si optimizarea proceselor comerciale. Abilitati solide de negociere, relaţionare cu clientii si furnizorii, gestionare a comenzilor si urmarirea livrarilor.

Am acumulat experienta valoroasa in domeniul vanzarilor, unde am gestionat relatii comerciale cu clienti si furnizori, am urmarit intregul flux al comenzilor si am negociat conditii contractuale. In urma acestei experiente, mi-am dezvoltat abilitati solide de comunicare, organizare si orientare spre rezultat.

Am făcut tranziţia profesională către domeniul Procurement & Supply, valorificând experienţa acumulată în relaţia cu furnizorii, gestionarea comenzilor şi analiza necesarului de produse. Această schimbare mi-a permis să mă implic mai mult în zona de planificare, aprovizionare, optimizare a stocurilor şi eficientizare a fluxurilor operaţionale, domenii în care îmi doresc să continui să mă dezvolt profesional.

Competente cheie :

- Negociere cu furnizorii
- Gestionarea relatiilor comerciale
- Analiza cererilor de oferta (RFQ)
- Abilitati avansate Microsoft Excel (pivot, formule, grafice, vlookup)
- Utilizare CRM si instrumente digitale
- Comunicare eficienta
- Limba engleza – nivel mediu – scris si vorbit
- Abilitati excelente de prezentare si comunicare
- Bune abilitati de negociere si persuasiune
- Orientare catre client si identificarea solutiilor
- Capacitate de planificare, organizare si prioritizare a activitatilor zilnice;
- Proactivitate, Spirit de initiativa, Atentie la detalii

Experienta Profesionala

Procurement specialist – International Assortment – Lagardere Travel Retail Airport
August 2025 – Prezent

- Gestionarea procesului de aprovizionare pentru portofoliul de produse internaţionale si locale, de la planificarea comenzilor până la livrare şi disponibilitatea produselor în magazine.
- Analiza vânzărilor, stocurilor, produselor OOS, rotaţiei stocurilor şi expunerii pe stoc pentru optimizarea nivelurilor de inventar.
- Plasarea şi gestionarea comenzilor, urmărirea confirmărilor furnizorilor, livrărilor şi diferenţelor de recepţie.
- Monitorizarea performanţei furnizorilor şi a nivelului de Service Level, identificarea întârzierilor, lipsurilor şi riscurilor de pierdere a vânzărilor.
- Analiza datelor de vânzări şi stoc pentru fundamentarea comenzilor, transferurilor şi deciziilor de reaprovizionare.
- Coordonarea fluxului de produse între furnizori, depozite şi magazine, în colaborare cu departamentele Supply Chain, Comercial, Finance şi Master Data.
- Gestionarea parametrilor de reaprovizionare şi a activării articolelor în SAP/MM.
- Monitorizarea transferurilor de stoc, a stocului tampon şi a disponibilităţii produselor în locaţii.
- Sprijinirea lansărilor de colecţii şi campanii promoţionale prin planificarea comenzilor şi asigurarea disponibilităţii produselor.

Reprezentant medical – Ponderas Academic Hospital
Februarie 2018 – Mai 2022

- Prezentarea şi promovarea produselor şi serviciilor medicale către cadre medicale şi profesionişti din domeniul sănătăţii.
- Dezvoltarea şi menţinerea relaţiilor profesionale cu medici şi parteneri medicali.
- Colectarea feedback-ului din partea specialiştilor şi adaptarea abordării comerciale

în funcţie de nevoile identificate.

- Dezvoltarea şi utilizarea cunoştinţelor medicale privind serviciile medicale oferite de companie cu capacitatea de a realiza comparaţii şi de a evidenţia avantajele şi beneficiile acestora.

- Identificarea oportunităţilor comerciale şi susţinerea dezvoltării portofoliului de produse.

- Monitorizarea pieţei şi a produselor concurente, precum şi analiza poziţionării acestora.

- Gestionarea activităţilor de promovare şi urmărirea rezultatelor în raport cu obiectivele stabilite.

- Participarea la dezvoltarea relaţiilor pe termen lung cu partenerii şi menţinerea unui nivel ridicat de satisfacţie a acestora.

Reprezentant vanzari – AUSTRAL TRADE
Ianuarie 2016 – Septembrie 2018 / Iunie 2022 – August 2025

- Realizarea target-urilor lunare si gestionarea unui portofoliu extins de clienti
- Elaborarea de oferte personalizate si urmarirea proceselor comerciale
- Coordonarea comenzilor de la ofertare pana la livrare

- Prospectare continua a pietei pentru identificarea si dezvoltarea portofoliului de clienti;
- Prezentarea si promovarea produselor si serviciilor companiei catre prospecti si clienti;
- Crearea si dezvoltarea parteneriatelor pe termen lung cu clientii din portofoliu;
- Realizarea si prezentarea ofertelor personalizate in cadrul intalnirilor de vanzari;
- Intocmirea contractelor de colaborare si verificarea periodica a derularii corecte a acestora;
- Implementarea actiunilor de fidelizare si crestere a nivelului de satisfactie a clientilor din portofoliu;
- Intocmirea periodica a rapoartelor de activitate.
- Gestionarea comenzilor, ofertelor şi termenelor de livrare

Reprezentant vanzari – SANADOR
Februarie 2013 – ianuarie 2016

- Incheierea contractelor de abonamente persoane fizice
- Gestionarea eficienta a acestor contracte

- Gestionarea colaborarii cu companiile de asigurari de sanatate
- Depanarea şi remedierea incidentelor.
- Gestionarea platilor si a tranzacţiilor financiare.
- Asigurarea de servicii de calitate pentru clienti.
- Redactarea si prezentarea de rapoarte si statistici.
- Gestionarea bazelor de date si a documentelor.
- Coordonarea activitatilor de vanzari.
- Implementarea de procese si proceduri.
- Munca in echipa in vederea atingerii obiectivelor companiei.
- Punerea in aplicare a strategiilor de marketing si de vanzari

Analist Relatii Clienti & Marketing Specialist– Anima Speciality Medical Services

Iulie 2010 – februarie 2013

- Gestionarea campaniilor online ce au ca scop atragerea pacientilor in clinici ,
- Crearea de campanii online care aveau ca scop atragerea pacientilor in clinici – tip teamdeals, Best Dealz, Groupon Romania.
- Programarea pacientilor veniti prin campaniile online tip vouchere cadou/ cu discount
- Actualizarea permanenta a listelor de preturi si proceduri medicale
- Crearea de materiale promotionale (brosuri , flyere) si lansarea comenzilor catre tipografii.
- Oferirea de informaţii corecte şi clare despre servicii, tarife, proceduri;

Educatie

Universitatea “Al. I. Cuza”, Iasi - Facultate de Litere

Limbi straine

Engleză – nivel mediu – scris si vorbit

Permis conducere

– cat. B