



DARIUS AGAFITEI

ASPECTE PROFESIONALE DEFINITORII

Specialist in domeniul vanzarilor internationale si al dezvoltarii afacerilor, cu abilitati excelente de conducere, gandire strategica, bun spirit de afaceri si cunostinte operationale aprofundate. Capacitate analitica deosebita si abilitati de planificare strategica foarte bune, dovedite atat pe parcursul proiectelor realizate (de vanzari, out-licensing, in-licensing, fabricatie sub contract, cercetare - dezvoltare), cat si in cadrul intalnirilor Consiliului de Administratie. Experienta in gestionarea de proiecte si echipe complexe.

COMPETENTE SI ABILITATI

- ✓ Gandire intreprinzatoare, auto-motivat, entuziasm si energie de neegalat, usurinta in a aborda provocari dificile;
- ✓ Foarte orientat catre parteneriate de afaceri;
- ✓ Gandire strategica, abilitati marcante de planificare si de conducere;
- ✓ Gandire inovativa si sustinator al conceptului de perfectionare continua;
- ✓ Buna gestionare a proceselor de afaceri;
- ✓ Motivati si orientati spre rezultate, pragmatic;
- ✓ Abilitati excelente de analiza financiara, simt de afaceri ascutit;
- ✓ Aptitudini organizatorice si abilitati interpersonale excelente, fiind expus la toate nivelele ierarhice din companie;
- ✓ Experienta interculturala, interactionand strans de-alungul timpului cu diversi parteneri de afaceri din multe tari;
- ✓ Capacitatea de a gestiona clienti si / sau situatii financiare dificile;
- ✓ Bune abilitati de gestionare a oamenilor, avand o experienta de 10 ani in roluri de conducere.

ISTORIC PROFESIONAL

Septembrie 2020 - Prezent

Antibiotice S.A. Iasi, Romania

Functie: **Director Dezvoltare Afaceri (vanzari, in-licensing, out-licensing, fabricatie sub contract, proiecte)**

Principalele responsabilitati

- Dublarea veniturilor companiei din vanzarile internationale fata de anul precedent.
- Planificarea, elaborarea si executia planurilor de afaceri anuale si previzionarea veniturilor pentru a stabili bugete si tinte;
- Identificarea de noi parteneri in vederea dezvoltarii proiectelor de vanzari, distributie, cele de in si out-licensing sau fabricatie sub contract;
- Stabilirea si mentinerea de relatii de afaceri colaborative cu diferiti parteneri de afaceri;
- Identificarea de noi oportunitati de afaceri care sa genereze venit, profit si sa contribuie la cresterea afacerilor;
- Elaborarea si punerea in aplicare a strategiei de afaceri care sa conduca atat la sporirea veniturilor generate de clientii existenti, cat si la incheierea de noi acorduri de parteneriat;
- Combinarea si armonizarea experientei in dezvoltare de afaceri / vanzari si cea stiintifica si tehnica din industria CDMO cu reseaua de clienti existenta ;
- Identificarea, analizarea si evaluarea oportunitatilor de dezvoltare si fabricare sub contract din industria farma. Dezvoltarea si mentinerea relatiilor de colaborare cu clientii astfel incat sa se creeze fluxuri de venituri durabile si in crestere.

- Parcurgerea/intelegerea procesului de elaborare a propunerilor de proiectelor, ofertelor de afaceri/de pret, bugetelor si gestionarea acestora in termene prestabilite;
- Dezvoltarea, coordonarea si implementarea de proiecte care sa determine cresterea afacerii;
- Negocierea si implementarea de proiecte impreuna cu echipe complexe de specialisti din cadrul altor structuri: Cercetare-Dezvoltare, Calitate, Regulatory Affairs, Productie, Financiar, Juridic, Managementul Portfoliului;
- Crearea unei relatii solide de munca si colaborare cu partile interne interesate si membrii echipei de conducere;
- Negocierea si contractarea de proiecte cu valoare mare;

Ianuarie 2016 – August 2020

Antibiotice S.A. Iasi, Romania

Functie: **Manager Export – Forme Finite**

Principalele responsabilitati

- Elaborarea noii organigrame care sa sustina dezvoltarea echipelor si a afacerii;
- Coordonarea intregului export de produse finite al companiei si a diverselor modele de afaceri;
- Identificarea de noi oportunitati de afaceri pe diferite piete si recomandarea strategiei de intrare pe piete noi sau de dezvoltare a celor existente;
- Analizarea de noi oportunitati din perspectiva profitabilitatii, resurselor alocate, bugetelor, timpului de implementare si riscurilor;
- Negocierea si implementarea proiectelor impreuna cu echipe complexe de specialisti din cadrul altor structuri din companie: Cercetare-Dezvoltare, Calitate, Regulatory Affairs, Productie, Financiar, Juridic;

Realizari importante

- **Cresterea cifrei de afaceri a companiei generata de vanzarile pe pietele externe la 20 milioane USD in 2019 de la 7 milioane in 2014;**

Alte realizari

- Infiintarea reprezentantei Antibiotice in Ucraina (2018)
 - o Stabilirea portofoliului de produse pentru inregistrare, cu potential mare in Ucraina;
 - o Angajarea personalului necesar: Country Manager, specialisti Regulatory Affairs, Key Account Manager, reprezentanti medicali;
 - o Intocmirea si implementarea procedurilor standard de operare in acord cu regulamentele companiei si reglementarile locale;
- Infiintarea reprezentantei Antibiotice in Vietnam (2016)
 - o Evaluarea potentialului pietei, identificarea de parteneri de incredere
 - o Crearea strategiei de patrundere pe piata pentru produsele selectate a fi inregistrate si comercializate;
 - o Angajarea personalului necesar: Country Manager, Key Account Manager, reprezentanti medicali;
 - o Intocmirea si implementarea procedurilor standard de operare in acord cu regulamentele companiei si reglementarile locale;
- Infiintarea reprezentantei Antibiotice in Republica Moldova (2015)
 - o Angajarea personalului necesar: Country Manager, Key Account Manager, reprezentanti medicali;
 - o Intocmirea si implementarea procedurilor standard de operare in acord cu regulamentele companiei si reglementarile locale;
 - o Cresterea profitabilitatii afacerii pe baza politicilor comerciale agreeate cu distribuitorii si a politicilor de pret negociate cu autoritatile;
- Impreuna cu echipa am gestionat un portofoliu de clienti de aproximativ 70 de parteneri din mai mult de 40 de tari ale lumii;

Noiembrie 2014 – Ianuarie 2016

Antibiotice S.A. Iasi

Functie: **Area Sales Manager Europa si tarile CSI, Department Export**

Principalele responsabilitati

- Propunerea, crearea si implementarea strategiei de vanzari de produse finite pentru zonele alocate;
- Dezvoltare de afaceri cu directori din industria farma cu potential;
- Initierea si realizarea procesului de planificare strategica si de bugetare;
- Responsabil cu raportarea catre conducere, raportarea vanzariilor (lunar, trimestrial si anual), calcularea stimulentele din vanzari trimestriale si cu procesul de stabilire a tintelor de vanzari anuale.

Realizari importante

- Cresterea exportului de la 2,8 milioane USD in 2014 la aproape 4,5 milioane USD in 2015;
- Gestionarea unui portofoliu de aproximativ 35 de produse si 40 de parteneri din 20 de tari;

Ianuarie 2005 – Octombrie 2014

Antibiotice S.A. Iasi

Functie: **Specialist Achizitii Substante Active Farmaceutice – Department Import**

Principalele responsabilitati

- Responsabil cu achizitiile de substante active de uz farmaceutic ale companiei de la furnizori internationali;
- Gestionarea unui portofoliu de aproximativ 80 de produse furnizate de 60 de companii din peste 30 de tari;
- Identificarea si propunerea de noi furnizori de substante active pentru proiecte de Cercetare-Dezvoltare;
- Alaturi de colegii din Directiile de Cercetare-Dezvoltare si Asigurarea si Controlul Calitatii, participare la auditarea si calificarea furnizorilor pentru productie si proiecte de cercetare;

Noiembrie 2003 - Ianuarie 2005

S.C. Antibiotice S.A. Iasi

Functie: **Analist Vanzari – Department Import-Export**

Principalele responsabilitati

- Analiza datelor in vederea evaluarii tintelor de vanzari, cotelor si previziunilor lunare si anuale pentru operatiunile internationale ale companiei;

PROFESSIONAL QUALIFICATIONS

2003 - 2004 **Universitatea “Al. I. Cuza”, Facultatea de Studii Economice si Administrarea Afacerilor**

Studii post-universitare in cadrul Departamentului de Studii Economice si Administrarea Afacerilor – **Specializarea Marketing**

1998 - 2003 **Universitatea “Al. I. Cuza”, Facultatea de Studii Economice si Administrarea Afacerilor**

Departamentul de Studii Economice si Administrarea Afacerilor – Specializarea Sisteme Informatice pentru Afaceri

Participare la diferite instruirii si seminarii in domeniile: negociere, dezvoltarea abilitatilor de vanzare, gestionarea lantului de aprovizionare, abilitati de conducere.

Diferite cursuri de instruire in domeniile: vanzari, dezvoltarea afacerilor, comunicare, gestionarea timpului, Incoterms 2010, marketing, regulatory affairs, bunele practici de fabricatie, precum si alte seminarii si cursuri interne sau externe.