



# POPESCU CATALIN

DIRECTOR GENERAL - MEDIMFARM SA

46 ani din , casatorit

## ☑ Date contact

## 📁 Experienta profesionala

**Experienta pe departamente**      **Vanzari: 5 ani si 9 luni**  
**Farmacie: 15 ani**

### Aug 2015 - prezent

5 ani si 10 luni

#### Director General - MEDIMFARM SA

Ploiesti | Farmacie | Farma

Elaborez planul de afacere anual pentru compania Medimfarm, conduc, urmaresc si controlez activitatea depozitului si a farmaciilor MEDIMFARM SA conform planului de afacere anual aprobat de actionariatul Companiei si al Consiliului de Administratie;

Elaborez si urmaresc implementarea strategiei comerciale a companiei, stabilesc si urmaresc realizarea planului de vanzari pentru farmaciile MEDIMFARM;

Elaborez si urmaresc implementarea planului de marketing la nivelul fortei de vanzare, realizez evaluarea performantelor la nivelul de vanzari in acord cu cu strategia de resurse umane a companiei;

Pregatesc si prezint lunar rapoarte si indicatori de performanta catre Consiliul de Administratie al Companiei

Am crescut cu peste 35% CA la nivelul farmaciilor, ajungand in anul 2020 la peste 30.500.000 Euro anual cu o marja generata de Reprezint interesele Companiei in relatiile cu autoritatile si furnizorii companiei;

Project management      Management      Team Management      negociere vanzare

### Apr 2011 - Iul 2015

4 ani si 4 luni

#### Director Dezvoltare Farmacii - MEDIMFARM SA

Ploiesti | Farmacie | Farma

Am condus, urmarit si controlat activitatea farmaciilor SC MEDIMFARM SA conform legislatiei in vigoare;

Am elaborat si urmarit implementarea strategiei comerciale, realizarea planului de vanzari pentru toate farmaciile MEDIMFARM;

Am realizat si implementat planul de marketing la nivelul fortei de vanzare, recrutare personal, evaluarea performantelor la nivelul de vanzari in acord cu cu strategia de resurse umane a companiei;

Am pregatit si am prezentat lunar rapoarte si indicatori de performanta catre Consiliul de Administratie al Companiei

Am dublat numarul de farmacii de la 29 la 58 si CA lunare de la 1.200.000 euro la 2.200.000 euro, corelata cu marja de profitabilitate aprobata de Actionariat

### Iul 2009 - Mar 2011

1 an si 9 luni

#### Regional Manager - RELAD Pharma

Bucuresti | Farmacie | Farma

Conducerea si gestionarea echipelor de vanzare din subsidiarele RELAD afite in subordie;

Implementarea procedurilor si noile sisteme de lucru in cadrul Comaniei;

Realizarea obiectivelor de sales asumate fata de Companie;

Gestionarea si coordonarea intregii activitati de vanzare si logistica din depozitelor locale

Masina, telefon, laptop;

**Aug 2008 - Iun 2009**

11 luni

**Director Divizie VARIUM - MONTERO SA**

Bucuresti | Farmacie | Farma

- asumarea si gestionarea planului de afacere (P&L) stabilit de actionariat in 2008;
- stabilire obiectivelor lunare si trimestriale pentru echipa de vanzare;
- mentinerea si dezvoltarea relatiei comerciale cu furnizorii diviziei;
- realizare coaching-ului de dezvoltare pentru echipa din subordine;
- am crescut cifra de afacere cu 35% in 2008 versus 2007;
- am elaborat si validat planul de afacere pe 2009;

Severus Pircalabescu;  
Flavius Hadadea;  
Masina, telefon, laptop, card date.

**Mar 2008 - Aug 2008**

6 luni

**Director Vanzari VARIUM - Montero SA**

Bucuresti | Farmacie | Farma

Atingera CA anuale de 17,5 mil EUR  
Consolidarea Diviziei pe un portofoliu stabil si eficient;

Am dezvoltat portofoliul de furnizori, consolidand astfel Divizia pe un canal bine delimitat in domeniul farma;  
Am marit portofoliul de clienti;  
Am marit profitul operational;

**Iun 2006 - Mar 2008**

1 an si 10 luni

**MANAGER - divizia ALTRO - RELAD Pharma**

Bucuresti | Farmacie | Farma

Planificarea strategica si urmarirea vanzarilor pentru realizarea CA- target companie;  
Asumarea si realizarea unei CA anuale de 10,5 mil EURO;  
Incadrarea in bugete si marginea de profitabilitate, precum si realizarea altor obiective trasate de companie;  
Selectarea, gestionarea, motivarea si controlul echipei de vanzari la nivel national (echipa coordonata formata din 3 Manageri regi  
24 de Agenti de vanzare si 14 Operatori de vanzare prin telefon);

Cresterea CA pe divizie de peste 80% in ultimile 12 luni;  
Dezvoltarea portofoliului de furnizori;  
Cresterea numarului de clienti activi de la 3.000 la peste 4.000 de clienti activi.

George ZAFTON - Manager Vanzari

**Ian 2005 - Mai 2006**

1 an si 5 luni

**National Sales Manager - Altro Distribution - Grup RELAD Pharma**

Bucuresti | Vanzari | Farma

- atingerea și depășirea obiectivelor de vânzare prezentate în planul de afaceri anual
- coordonarea, controlul și planificarea activităților operațiilor de vânzare și încasare pe toate punctele de lucru din țară

Conducerea unei echipe de vanzari formata din 35 de oameni  
Laurentiu Badicu - dir. executiv

**Mai 2004 - Dec 2004**

8 luni

**Regional Manager - Altro Distribution - Grup RELAD Pharma**

Bucuresti | Vanzari | Farma

- conducerea echipelor de vânzări din 3 puncte de lucru (Brașov, Ploiești, Buzău) cu arie de acoperire a 8 județe;
- conducerea și gestionarea bugetelor pentru punctele de lucru;

**Mar 2003 - Apr 2004**

1 an si 2 luni

**Coordonator vanzari - Altro Distribution - Grup RELAD Pharma**

Bucuresti | Vanzari | Farma

- Coordonarea si evaluarea echipelor pentru realizarea planurilor lunare de vânzări și încasări ;
- întocmirea rapoartelor lunare de activitate.

**Nov 2000 - Mar 2003**

2 ani si 5 luni

**Reprezentant vanzari - Altro Distribution - Grup RELAD Pharma**

Ploiesti | Vanzari | Farma

- regiunea de activitate: județele Prahova și Dâmbovița;
- promovarea ofertei Altro Distribution;
- formarea pieței pentru noua companie Altro Distribution;
- vânzare și încasare, distribuție în teritoriu.

**Sep 2000 - Oct 2000**

2 luni

**Reprezentant vanzari divizia OTC - RELAD Pharma**

Ploiesti | Vanzari | Farma

- aria gestionata Prahova și Dâmbovița;
- vânzare / încasare.

## Educatie

**1994 - 1999**

**Facultate - Universitatea Politehnica Bucuresti**

Facultatea Energetica - Inginer | Bucuresti

## Abilitati

### Abilitati generale

Microsoft Office - nivel avansat

### Abilitati dobandite la locurile de munca

Project management    Management    Team Management    negociere vanzare

## Limbi straine

Engleză - Inceptor

## Alte informatii

Cursuri de vânzări

Tehnici și abilități de negociere

Managementul vânzărilor și gestionarea timpului

Companii Training : CBC Romania; Qualians; EXP Group.

**Permis de conducere**

Categoria B

dobandit in 31 Iul 1994

