

INFORMAȚII PERSONALE**Herea Bogdan Iulian**

Iași

0745086649

bogdan_herea@yahoo.com

Data nașterii 22/06/1980 | Naționalitatea Română | Starea civilă: casatorit

POZIȚIA VIZATĂ: REPREZENTANT CONVENTIA NAȚIONALĂ**EXPERIENȚA PROFESIONALĂ**

Iulie 2013 - Prezent

Psiholog - Psihoterapeut

Cabinet Individual de psihologie

- Consiliere psihologică, Psihoterapie.
- Evaluarea psihologică în cadrul examinarilor anuale de medicina muncii a personalului diverselor instituții contractate.
- Evaluarea psihologică constă în interviuri de anamneza, aplicarea de teste psihologice specifice și scorarea acestora și realizarea de rapoarte evaluative cu eliberarea în final de avize de aptitudine psihologică.
- Evaluarea climatului organizational, analiza muncii în vederea realizării profilului psihologic pentru recrutare.

Psihologie

Septembrie 2010 – Iulie 2013

Director Filială

SC EOLOS ENERGY SRL

- Am deschis un punct de lucru și un showroom în orașul Iași, apoi mi-a intrat în atribuție administrarea acestuia. Am recrutat și format o echipă de vânzări și o echipă de montaj.
- Am implementat strategii de prospectare a pieței în vederea oferirii de consultanță cu privire la programul național "Casă Verde".
- Am supervizat încheierea de contracte de vânzare pentru sisteme solare termice și am supravegheat implementarea lor în teren. Am avut în subordine 8 angajați.
- În perioada petrecută la SC Eolos Energy SRL, am reușit captarea unui segment de 20-30% din piață iașului.

Import, comercializare și montaj sisteme solare termice.

Mai 2007 – Septembrie 2010

Manager Showroom

SC TERMOPLAST SRL

- Coordonarea echipei de vânzări aferentă punctului de lucru. Am supervizat realizarea target-urilor companiei.
- Am realizat peziunile vânzărilor lunare și anuale, studiul concurenței. Am implementat campanii de promovare și vânzare, caracteristice diverselor perioade ale anului.
- Pe parcursul celor trei ani și jumătate petrecuți în firma, am avut o creștere valorică a vânzărilor cu 25-35% anual pe echipă și cu 35-50% personal (în regim key account).
- Înființarea și organizarea cu succes a unui showroom de prezentare care în scurt timp s-a aliniat la nivelul celorlalte showroom-uri ale companiei.

Producător regional de tâmplărie Rehau, feronerie Rotto și geam termopan Saint Gobain

Aprilie 2006 - Mai 2007

International Key Account Manager

SC SECA DISTRIBUTION SRL



- Managementul clienților, menținerea și dezvoltarea relațiilor cu clienți.
- Implementarea campaniilor de promovare și vânzare a produselor cu focus.
- Raportări zilnice și lunare.
- Studiul concurenței.
- Centralizarea clienților și optimizarea rutelor de livrare.
- Creșterea rețelei de distribuție prin acapararea clienților de la concurență și extinderea zonei acoperite.
- Menținerea unui standard ridicat al mercantizarii produselor și poziționarea produselor cu focus în poziții cheie de vânzare și impact.
- Această angajator m-ar recomanda pentru capacitatea de a menține și îmbunătăți standardele care făceau că acesta companie să dețină 97% din cota de piată.

Distribuitor național al produselor Wrigley

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

2012 - 2017	Psihoterapeut Asociația de Psihoterapie Experiențială și Hipnoterapie
	• Formare profesională de bază - psihoterapeut
2014 - 2016	Master Psihologie Clinică și Psihoterapie Universitatea "Al. I. Cuza" din Iași - Facultatea de Psihologie și Științele Educației
	▪ Psihologie, Psihoterapii
2010 - 2013	Psiholog Universitatea "Petre Andrei" din Iași - Facultatea de Psihologie și Științele Educației
	▪ Psihologie
1995 - 1999	Liceu Liceu „Gheorghe Asachi” Iași

COMPETENȚE PERSONALE

Limba maternă	Română
Alte limbi străine cunoscute	
Engleză	

ÎNTELEGERE	VORBIRE	SCRIERE
Mediu	Mediu	Mediu

ATESTARI

- Martie 2017
Atestat Psiholog cu drept de liberă practică autonom Psihoterapie experiențială și hipnoterapie
- Decembrie 2014
Atestat Psiholog cu drept de liberă practică în supervizare Psihologie Clinică
- Aprilie 2014
Atestat Psiholog cu drept de liberă practică în supervizare Psihologia muncii și organizațională



Competențe organizaționale/manageriale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ leadership (am fost responsabil de o echipă de 12 persoane) ▪ abilități de planificare și organizare a activităților ▪ evaluarea resurselor umane
Competențe de comunicare	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bune competențe de comunicare dobândite prin experiența proprie din vânzări ▪ Abilități de ascultare activă deprinse în cadrul workshop-urilor interactive la care am participat ▪ Capacitate de evaluare și sinteza a informațiilor
Competențe informatiche	<ul style="list-style-type: none"> ▪ cunoaștere instrumentelor Microsoft Office™
Permis de conducere	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cat B, 2005

INFORMATII SUPLIMENTARE

Cursuri/Traininguri

- Modul de formare continuă "Psihologie Organizațională – Psihologia Personalului"
- Mentor Training - "Tehnici de Negociere"
- Mentor Training - "Tehnici Active de Prospectare"
- Kraft Foods/Wrigley Romania – "Tehnici și Abilități de Vanzare"
- Foods/Wrigley Romania – "Pașii vânzării"

