



Dan - Cristian HERMAN

Date personale

- Data și locul nașterii: 15 februarie 1975, Reșița
- Nationalitatea: Română
- Starea civilă: Necăsătorit, 1 copil

Educația

1997 - 2000:

- Open University Business School UK, prin partenerul **CODECS** Romania.
- *Ianuarie 2000* - Absolvent al **PROFESSIONAL CERTIFICATE IN MANAGEMENT**, certificat obținut prin absolvirea următoarelor cursuri:
 - Nov.'98 - Apr.'99: Management Financiar
 - Apr.'98 - Oct.'98: Managementul Relațiilor cu Clienții și Cumpărătorii
 - Apr.'97 - Oct.'97: Management Competitiv

1993 - 1998:

- Universitatea "Eftimie Murgu" Reșița, Facultatea de Inginerie, promoția 1998 licențiat în Tehnologia Construcțiilor de Mașini

Training-uri [selecții]

Noiembrie 1994 – Februarie 2008

- Crash Sales Skills - Dale Carnegie
- Clever Selling - The People Tuning Company
- Distribution Management - Nexus Consulting
- Smart Sales Techniques - SMART Romania
- Coaching on the Job - Outsourcing
- Team Building - Mercury Consultants
- Human Resources - Centrul pentru Implementarea Managementului Performant
- Succesfull Sales | Sales & Distribution | Merchandising Basics - R.J.Reynolds Tobacco
- Sales Representative – Zepter International

Cele mai bune rezultate in cariera

- Includerea în 2006 în Romanian Top 5 al INTERNETICS a agentiei HiS, prin punctajul acordat de juriu pentru portofoliul reprezentativ
- Dublarea cotei de piata si triplarea volumelor de vanzari a produselor KOBER, pe zona de responsabilitate, în perioada 2002 - 2006
- Dublarea vanzarilor La Festa pe zona de responsabilitate de la 1,5 la 3 miliarde lei / 2001
- Cel mai bun *Area Sales Supervisor* al Lunii, în Mai'00, Oct.'00, Apr.'01 – La Festa Romania
- Cresterea vanzarilor R.J.Reynolds de la 200 milioane lei la 4 miliarde lei / luna - în anul 1998

Experienta profesionala si Principale responsabilitati

Februarie 2002 – prezent: **EXECUTIVE MANAGER** al HiS | Herman Internet Services

- Conducerea, coordonarea si administrarea întregului business al agentiei HiS, ce activeaza în domeniile: New-Media & Internet si Branding & Marketing On-line
- Îndeplinirea atributiunilor si rezolvarea sarcinilor specifice de Sales Manager, Marketing Manager si Client-Service Manager
- Activitati specifice de Project Management inclusiv prin integrarea solutiilor tip *outsourcing* în cadrul proiectelor derulate si realizate de agentia HiS

Decembrie 2001 – Decembrie 2006: **REGIONAL SALES MANAGER** al Companiei KOBER (producator integrat de lacuri si vopsele si singurul producator roman de centrale termice)

- Subordonare directa la Top Management
- Organizarea si coordonarea vanzarilor & distributiei împreuna cu Distribuitorii Locali în 8 judete ale zonei de Vest – SudVest: TM, AR, HD, CS, MH, DJ, GJ, OT.
- Implicare directa în realizarea Strategiei Nationale de Vanzari & Marketing

Mai 2001- Decembrie 2001: **REGIONAL SALES MANAGER – La Festa Romania** (producator de Cappuccino La Festa, Ciocolata calda La Festa, sucuri Teddy, ceai Ekoland)

- Conducerea Departamentului Regional de Vanzari pentru Sudul Romaniei (9 județe)
- Locatie: Craiova
- Organizarea și coordonarea vanzarilor & distribuției împreună cu Distribuitorii Locali (DL)
- Conducerea, coordonarea și supervizarea a 4 *Area Sales Supervisors*
- Stabilirea target-elor pentru DL și monitorizarea continuă a rezultatelor

Februarie 2000 - Mai 2001: **AREA SALES SUPERVISOR – La Festa Romania:**

- Coordonarea si supervizarea tuturor activitatilor legate de vanzari si distributie în judetele Caras-Severin si Hunedoara
- Realizarea targetelor DL pentru toate produsele, prin stransa colaborare cu agentii de vanzari
- Coordonarea si controlul activitatii echipei de merchandiseri

Noiembrie 1996 – Februarie 1999: **DISTRIBUTION SALES SUPERVISOR - R. J. Reynolds Tobacco RO.**

- organizarea vânzării și a distribuției în județul Caras-Severin prin initierea și dezvoltarea rețelei de Vanzari & Distributie (Detaliu si Engros) pentru produsele RJR (500 clienti, 25 clienti-cheie)
- coordonarea cu succes a campaniilor de lansare pentru 8 noi RJR brand-uri
- negocierea condițiilor și ofertelor de vânzare cu clienții-cheie
- selectia, training-ul și supervizarea unei echipe de 9 agenți de vânzari
- organizarea și optimizarea continua a rutelor agentilor
- implementarea și coordonarea promotiilor la produsele RJR (trade & consumer promotions)
- supervizarea tuturor activitatilor legate de merchandising și decorarea celor mai bune locatii

Noiembrie 1994 – Decembrie 1996: Sales Representative & Junior Manager - **ZEPTER International**

- activitati de vanzare directa prin organizarea de prezentari ale produselor firmei și încheierea de contracte cu clientii
- recrutarea, coordonarea și motivarea unei echipe de 4 - 6 reprezentanti de vanzari

Ianuarie 1996 - Noiembrie 1996: Salesman - **ROM WEST EURO**

- activitati de vanzare directa a produselor Wrigley, Henkel, etc pe toata zona jud Caras - Severin

Abilitati

- Limbi straine: Engleza (avansat); Germana (începator)
- Cunostinte foarte bune de utilizare PC: Windows, MS Office, Internet
- Permis de conducere categoria A și B din 1994

Hobby

- Instructor și antrenor de Aikido, centura neagra 2 DAN
- Cultura și filozofia orientala
- Calatoriile, internetul
- Activitati sportive outdoor:
 - Scuba diving - nivel *Divemaster*, obtinut in Martie 2007 / Puerto Galera, Filipine.
 - Bikes - mountain-bike și motociclism
 - Ski, turismul montan