

Europass Curriculum Vitae



Informații personale

Nume / Prenume	Silviu-Iulian Monoranu
Adresă	Brașov, România
Telefon	
E-mail	
Naționalitate	Română
Data nașterii	:
Sex	Masculin

Despre mine

Senior Sales Leader cu peste 14 ani experiență în dezvoltarea și conducerea operațiunilor comerciale, în industrii competitive precum telecomunicații, servicii financiare și FMCG.

Experiență demonstrată în:

- conducerea echipelor mari (peste 50 de manageri și agenți)
- gestionarea profitabilității operaționale
- dezvoltarea strategiilor comerciale și creșterea performanței
- managementul portofoliilor financiare semnificative (peste 5 milioane EUR)
- dezvoltarea și punerea în derulare a procedurilor interne și a proiectelor care să asigure scalarea business-ului.

Orientat către rezultate, cu o abordare strategică asupra dezvoltării business-ului, optimizării proceselor comerciale și creșterii performanței echipelor.

Experiența profesională

Perioada

Regional Sales Manager –
Vodafone România, Brașov

Mar 2025 – prezent

Coordonez performanța comercială la nivel regional în cadrul rețelei Vodafone, cu responsabilitate directă asupra profitabilității operațiunilor și dezvoltării echipelor de vânzări.

Responsabilități și realizări:

- managementul unei echipe de peste 50 de manageri și agenți de vânzări
- responsabilitate directă pentru menținerea și optimizarea profitabilității operațiunilor comerciale
- implementarea strategiei comerciale în rețeaua de retail
- monitorizarea KPI-urilor de performanță și optimizarea rezultatelor
- dezvoltarea și coachingul managerilor din subordine

Perioada

Retail Area Sales Manager –
Vodafone România, Brașov

Nov 2021 – Feb 2025

Responsabil pentru coordonarea unei rețele de magazine Vodafone și pentru performanța comercială a echipelor din aria alocată.

Responsabilități:

- coordonarea echipelor de vânzări din mai multe unități retail
- managementul performanței comerciale și atingerea targetelor
- monitorizarea indicatorilor de profitabilitate
- dezvoltarea competențelor echipelor de vânzări
- optimizarea proceselor operaționale în retail
- buna funcționare a tuturor magazinelor din portofoliu privind avize și autorizații
- relația cu autoritățile locale

Perioada

Retail Store Manager –
Vodafone România, Braşov

Sep 2019 – Oct 2021

- managementul operațional al magazinului
- coordonarea echipei de vânzări B2C și B2B
- atingerea și depășirea obiectivelor comerciale
- îmbunătățirea experienței clienților și creșterea performanței echipei
- responsabil de instruirile periodice de SSM ale angajaților

Perioada

Sales Advisor – Vodafone
România, Braşov

Aug 2017 – Aug 2019

- dezvoltarea portofoliului de clienți persoane fizice și juridice
- identificarea oportunităților comerciale
- negocierea și implementarea contractelor

Perioada

Account Specialist – Vodafone
România, Braşov

Jun 2015 – Aug 2017

- gestionarea solicitărilor privind portarea clienților
- retenția clienților și negocierea contractelor
- implementarea și administrarea contractelor în sistemele companiei

Perioada

Field Advisor – KRUK România,
Braşov

Oct 2013 – Jun 2015

Responsabil de gestionarea portofoliilor de creanțe și negocierea soluțiilor financiare cu clienții.

Realizări:

- administrarea portofoliilor de creanțe de peste 5 milioane EUR
- analiză financiară și negocierea planurilor de recuperare
- stabilirea strategiilor de recuperare adaptate fiecărui caz
- 🏆 Premiul I – Cel mai bun consilier KRUK România (2014)

Perioada	Aug 2009 – Oct 2013
Reprezentant Vânzări – JTI România, Botoșani	<ul style="list-style-type: none"> • dezvoltarea pieței și a portofoliului de clienți • implementarea strategiilor comerciale în teritoriu • analiză concurențială și raportare de piață
Reprezentant Vânzări – Vlad Cris, Botoșani	<p>Jan 2006 – Aug 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> • dezvoltarea portofoliului de clienți • negocierea contractelor comerciale • gestionarea relațiilor comerciale cu partenerii
Perioada	2004-2005
Jandarmi	Militar Jandarmi Botosani si Falticeni

Competențe lingvistice

Limba	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	Exprimare scrisă
Engleză	C1	C1	C1	C1	C1
Italiană	B1	B1	B1	B1	B1

Aptitudini și competențe personale

Competențe sociale: Leadership, comunicare, coaching

Competențe organizatorice: Management echipe, strategie comercială, recrutare

Competențe tehnice: Analiză financiară, KPI, procese interne,

Competențe digitale: Microsoft Office, CRM, aplicații telecom

Alte competențe: Negociere strategică, business development, gândire analitică și pragmatică

Permis de conducere

Categoria B (din 2006)

Interese

Drumeții montane, pescuit, lectură