

Adresa actuală: strada Stefan Baci, nr. 3, Brașov, 500170, România  
 Număr de telefon: 0040729441111  
 E-mail: danielapopa74@yahoo.com  
 Sex F | Data nașterii 12/02/1974 | Naționalitate română

## EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

03/2014 - prezent

**Manager Achiziții**, responsabilitățile mele:

Elaborarea de strategii de aprovizionare în vederea dezvoltării prin inovare  
 Gestionarea portofoliului de proiecte de achiziții în cadrul grupului  
 Elaborarea planurilor anuale de aprovizionare în conformitate cu obiectivele companiilor din grup  
 Analiza continuă a piețelor de aprovizionare și dezvoltarea pieței prin propria expertiză  
 Analiza și raportarea performanței furnizorilor prin cuantificarea coeficienților de performanță  
 Oferirea de consultanță colegilor, în domeniul logistic, inventariere stoc, achiziții, dar și asigurarea suportului de coechipier în cadrul diverselor proiecte ale grupului  
 Reducerea procentuală a deșeurilor pe baza înțelegerii capacității de funcționare a diverselor centre de cost, activități sau procese din cadrul grupului  
 Crearea unui plan de optimizare a stocurilor de materii prime și auxiliare  
 Responsabilă pentru stabilirea și realizarea nivelului stocurilor de materii prime și auxiliare  
 Transformarea planului de achiziții în comenzi ferme de achiziție funcție de necesar  
 Simulare de buget și prognoză în vederea estimării cererii interne și nivelului de stoc  
 Identificarea urgențelor și prioritizarea livrărilor prin menținerea legăturii cu clienții interni  
 Arbitrare și luare de decizii în conflictele activității de aprovizionare în vederea echilibrării cererii interne  
 Sprijinirea introducerii de noi produse și coordonarea modificărilor în activitatea de achiziție  
**Sergiana Grup, Brașov**  
 Sergiana Grup este o afacere de familie, românească, ce cuprinde atât activitate agricolă, creșterea și abatorizarea porcilor realizată la Șercaia, fabrica de procesare a cărnii Sergiana Prodimpex SRL cu producție zilnică de 30 tone, dar și cele 49 de magazine proprii, Sergiana, distribuite în toată țara, precum și restaurantele și centrul de evenimente din municipiul Brașov  
[www.sergianagrup.ro](http://www.sergianagrup.ro)  
 Sector: agroalimentar, producție

09/2010 - 07/2013

**Manager Achiziții**, responsabilitățile mele:

Gestionarea relației dintre furnizori și fabrică, inclusiv fluxul de documente  
 Menținerea și actualizarea bazei de date cu privire la activitatea de achiziție a companiei  
 Identificarea de noi surse de aprovizionare  
 Responsabilă de procesul de selecție al noilor furnizori  
 Solicitarea de oferte și analiza raportului preț - calitate  
 Inițierea și administrarea legăturii dintre Departamentul Calitate al companiei și fiecare furnizor în vederea obținerii documentelor obligatorii, precum: Declarație de Conformitate, Certificat de Conformitate, Testul de Migrație, Specificația tehnică  
 Participarea la întâlniri cu furnizorii, negocierea condițiilor comerciale stipulate în contracte  
 Coordonarea planului anual de audit al furnizorilor  
 Analiza atentă a acoperii stocurilor de materiale și stabilirea limitelor de stoc minim și maxim  
 Inițierea proiectelor de reducere a costurilor pe diferite categorii de articole achiziționate  
 Emiterea comenzilor prin SAP și administrarea lor până la livrare  
 Informarea Departamentului Cost Control cu privire la orice modificare a prețului de achiziție  
 Completarea și raportarea Declarațiilor lunare Intrastat, către autorități, pe baza condițiilor de livrare Incoterm  
 Actualizarea prețului de achiziție pentru produse finite, materiile prime și ambalajele achiziționate de la H & E Reinert GmbH  
 Asigurarea suportului necesar Departamentului Marketing în implementarea noilor produse  
 Dezvoltarea de noi produse cu potențialul și expertiza furnizorilor, împreună cu Departamentele Marketing și R&D ale companiei  
 Superizarea activității de achiziție și depozitare, astfel încât aceasta să fie îmbunătățită  
 Responsabilă de managementul oamenilor din Departamentele Achiziție și Depozit  
**H&E Reinert SRL, Brașov**  
 Procesarea cărnii; 10000 tone/an; Achiziții de carne, materii prime și materiale auxiliare în valoare de aproximativ 10 mil Euro / an, între 1.12.2010-1.12.2011 și aproximativ 15 mil Euro / an între 1.12.2011-1.12.2012  
[www.reinert.ro](http://www.reinert.ro)  
 Sector: alimentar, producție

02/2009 - 12/2009

**Replenisher Commercial Unit**

**Departamentele Procurement - External Manufacturing**, responsabilitățile mele:

Responsabilă pentru achiziția tuturor ambalajelor necesare producției din România

Inițierea și controlul bugetului de ambalaje

Participa la calcularea și recalcularea bugetului de achiziție în conformitate cu planul de producție revizuit

Propunerea și coordonarea proiectelor de optimizare a costurilor pentru ambalaje

Monitorizarea coeficienților de performanță

Negociere și administrare de contracte de achiziție și anexe ale acestora

Analiza variațiilor de preț și propunerea unor proiecte de productivitate

Participarea și coordonarea unor proiecte internaționale în cadrul companiei

Suport oferit colegilor în achiziția de materii prime

În plus, responsabilitățile locuri de muncă de mai jos

**KRAFT FOODS ROMÂNIA SA, Brașov**

**Sector:** alimentară, producție

06/2005 - 08/2009

**Replenisher Commercial Unit**

**Departamentul External Manufacturing**, responsabilitățile mele:

Suport în lansarea în producție a produselor noi

Atingerea obiectivelor cu privire la volumele de producție planificate

Îmbunătățirea continuă a indicatorilor de performanță cu privire la activitatea de achiziție și de producție a co-manufacturilor (companii ce produc pentru Kraft)

Definirea volumelor optime și economice de livrare a materiilor prime și ambalajelor, prin echilibrarea acestora funcție de cerințele și prioritățile companiei

Monitorizarea evoluției stocurilor de materii prime și ambalajelor

Actualizarea rapoartelor săptămânale, lunare, anuale cu privire la nivelul stocurilor

Organizarea livrărilor astfel încât să nu se rupă stocurile

Actualizarea lunară a implicațiilor planului de achiziție în cash flow ul companiei

Rapoarte săptămânale către Grupul European de Achiziții cafea verde, cu privire la nivelul actualizat al stocurilor și necesarului de producție

Coordonarea și gestionarea transportului intern și internațional

Organizarea și eficientizarea transportului EXW

Verificarea documentelor și organizarea vămii bunurilor

Administrarea livrărilor Intercompany prin organizarea transportului, informând evoluția

necesarului, stocului, volumele expediate, pregătind documentele pentru vămire, oferind toate informațiile necesare sistemului Intrastat, coordonând emiterea de comenzi,

facturi, CMR, avize de expediție, îmbunătățind datele logistice

Colaborarea cu Departamentul Financiar în stabilirea costurilor, prețurilor de fabricație

Furnizarea informațiilor solicitate de autoritățile de mediu

Implementarea managementului total al stocurilor, TIM

Dezvoltarea funcției de aprovizionare în conformitate cu filosofia companiei

Suport co-manufacturilor în validarea și lansarea noilor produse, coaching și training angajaților acestora cu privire la nivelul de stoc, comenzi, termen de livrare, date logistice, plan de

producție, termen de valabilitate, trasabilitate, productivități etc

**KRAFT FOODS ROMÂNIA SA, Brașov**

Mixuri de cafea 3000 tone / an; 10,8 mil euro/ an

Cafea prăjită și măcinată 2000 tone/ an;

Cafea verde 2.3 mil euro/ an; folii, cutii, etichete , 400000 euro /an

**Sector:** alimentară, producție

01/2005 - 06/2005

**Customer Service Specialist**

**Departamentul Customer Service**, responsabilitățile mele:

Responsabilă pentru a menține și a dezvolta un sistem adecvat de proceduri, în scopul de a satisface cât mai bine nevoile clienților

Coordonarea comenzilor clienților, distribuitori și canale tradiționale

Stabilirea și menținerea unui flux eficient de informații, orientate spre client, de la emiterea comenzii de vânzare, până la colectarea de numerarului, banilor în cont

Înregistrarea și rezolvarea reclamațiilor cantitative și calitative

Coordonarea procesului de vânzări, reclamații, retur produse finite astfel încât clientul să primească discountul lunar din volume realizate ori eficiență logistică

Actualizarea procedurii de reclamații

Colaborarea cu departamentele producție, calitate, distribuție în vederea creării de disponibilitate produs către client, rezolvării reclamațiilor, obținerii acurateții documentelor comerciale

Atingerea obiectivelor departamentului și companiei

Îmbunătățirea coeficienților de performanță, productivităților  
**KRAFT FOODS ROMÂNIA SA, Brașov**  
Sector: alimentară, producție

- 09/2003 - 09/2004 **Key Account Manager**, responsabilitățile mele:  
Implementarea și punerea în aplicare a strategiei de vânzări a companiei  
Vânzarea de produse para farmaceutice prin dezvoltarea clienților actuali  
Dezvoltarea planului de afaceri prin concentrarea pe clienții existenți, dar și generarea de noi clienți  
Responsabilă pentru bugetul de marketing și costurile de logistică  
Inițierea de proiecte de creștere a productivității departamentului, companiei  
Suport în publicitate, design etichete, crearea de spoturi radio  
**IZOLDA SRL , Brașov**  
Sector: comerț B&B
- 01/2003 - 08/2003 **Coordonator Departament Comercial & Marketing & Logistică**, responsabilitățile mele:  
Menținerea și dezvoltarea relațiilor comerciale cu agențiile de turism  
Responsabilă pentru politica de produs, preț, promovare a serviciilor turistice  
Evidența activităților concurenței  
Participarea la târguri naționale și internaționale de turism  
**POIANA ALPIN SA, Brasov**  
Sector: turism
- 02/2002 - 12/2002 **Coordonator Departament Comercial & Marketing**, responsabilitățile mele:  
Menținerea relațiilor comerciale cu cei mai importanți clienți  
Responsabilă pentru dezvoltarea portofoliului de clienți  
Supervizarea comenzilor clienților, dar și activitățile logistice generate  
Planificarea, implementarea și coordonarea strategiei comerciale  
**PRESCON SA, Brașov**  
Sector: producție, comerț B&B
- 07/1998 – 06/2000 **Asistent marketing**, responsabilitățile mele:  
Cuantificarea rezultatelor cercetărilor de piață realizate în vederea identificării de noi perspective de afaceri  
Suport în organizarea cercetărilor de piață, analiza chestionarelor  
Crearea bazei de date clienți activi, clienți potențiali  
Studiul informațiilor statistice cu implicații în activitatea companiei  
Sprijinirea realizării rapoartelor și bugetelor lunare, trimestriale  
Pregătirea materialelor vizuale pentru diferite prezentări  
Traducere broșuri, informații tehnice necesare departamentului vânzări  
Organizare întâlniri clienți și suport în prezentări  
**INTERNATIONAL DUPLEX'91 SRL, Brașov**  
Sector: comerț B&B și B&C
- 08/1997 – 06/1998 **Asistent manager**, responsabilitățile mele:  
Contabilitate primară  
Menținerea și dezvoltarea unei relații foarte bune cu autoritățile  
Pregătirea prezentărilor solicitate de manager  
Creare rapoarte, analiza și interpretarea datelor  
Conducerea procesului de recrutare, training și dezvoltare  
Asistarea managerului în organizarea, planificarea și implementarea strategiei generale și comerciale a companiei  
**TREI BRAZI, Buzău**  
Sector: producție, comerț B&B
- 09/2003 - 01/2005 Lector – Facultatea Marketing (angajat part-time)  
UNIVERSITATEA TRANSILVANIA, Brașov
- 02/2009 - 07/2011 Lector – Facultatea Management (part-time)  
UNIVERSITATEA TRANSILVANIA, Brașov

2012 – 2016	Student PhD, Școala Doctorală, domeniul Economie II, 2016 anul de finalizare a tezei "CREȘTEREA EFICIENȚEI LOGISTICII CĂRNII ȘI PREPARATELOR DIN CARNE" <b>Academia de Studii Economice, București, România</b>
2001 – 2003	Licențiată în Marketing, facultatea Comerț <b>Academia de Studii Economice, București, România</b>
1993 – 1997	Licențiată în Economia și Gestiunea Producției Agroalimentare, facultatea EAM <b>Academia de Studii Economice, București, România</b>
2002	Studentul anului în Economie, Diploma "Magna Cum Laudae" <b>Academia de Studii Economice, București, România</b>
1997	Certificat Psihologie Pedagogie <b>Academia de Studii Economice, București, România</b>
1988 - 1992	Specializarea Finanțe - Contabilitate <b>Liceul Economic, Buzău</b>
Februarie, 2005	<b>Training</b> <i>Finance is not difficult</i> Ca angajat <b>KRAFT FOODS ROMÂNIA SA, Brașov</b>
Iunie, 2005	<b>Training</b> <i>Communication &amp; presentation skills</i> Ca angajat <b>KRAFT FOODS ROMÂNIA SA, Brașov</b>
Ianuarie, 2006	<b>Diploma</b> <i>Above &amp; Beyond Call of Duty</i> Ca angajat <b>KRAFT FOODS ROMÂNIA SA, Brașov</b>
Ianuarie, 2007	<b>Training</b> <i>Turning Responsibility &amp; Initiative into Performance</i> susținut de compania TMI Ca angajat <b>KRAFT FOODS ROMÂNIA SA, Brașov</b>
Decembrie, 2007	<b>Training</b> <i>Project Management</i> susținut de compania TMI Ca angajat <b>KRAFT FOODS ROMÂNIA SA, Brașov</b>
Martie, 2007	întâlnirea <i>2nd Worldwide Green Coffee Quality</i> , ZUG, Switzerland
Februarie, 2008	proiectul <i>Central Material Planning CE&amp;EEMA</i> , ZUG, Switzerland
Februarie, 2009	proiectul <i>Core Group Green Coffee Quality</i> , ZUG, Switzerland
August, 2009	întâlnirea <i>2nd Central Material Planning CE&amp;EEMA</i> , ZUG, Switzerland Ca angajat <b>KRAFT FOODS ROMÂNIA SA, Brașov</b>

COMPETENTE PERSONALE

Limbă maternă

română

Alte limbi străine cunoscute

	INTELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
Engleză	C1	C1	C1	C1	C1
Franceză și Germană	B2	B1	B2	B1	B1

Competențe de comunicare organizaționale/manageriale

Experiența acumulată în domeniul comerțului internațional și producției a însemnat interacțiunea zilnică cu oameni: colegi, clienți interni sau externi, furnizori, autorități, subordonați, superiori ori deținători de afacere și a dus la îmbunătățirea continuă a competențelor de comunicare și competențelor organizaționale în departamente precum Achiziții, Supply Chain, Logistică, Managementul stocurilor, Planificare, Producție externalizată, Customer Service, Comercial conducând sesiuni de conferință, fiind gazdă în livrarea de training, colaborând cu mai multe persoane pe un proiect sau învățând un nou angajat.

Competențe dobândite la locul de muncă

Am făcut parte din proiecte diferite: transferul de capacitate de producție, lansare produse noi, îmbunătățirea acoperirii stocurilor, o mai bună planificare, audit la furnizori, noi surse - noi oportunități, îmbunătățirea fluxului de numerar, minimizarea costurilor pe fiecare categorie, articol sau serviciu achiziționat, stabilirea limitelor de maxim și minim pentru stocuri, îmbunătățirea indicatorilor de performanță pe diferite locații, dezvoltarea de noi produse, clienții noștri - oglinda noastră, echilibrul între viața profesională și viața personală etc. O parte importantă a experienței mele a însemnat o apropiere de capacitatea de producție alimentară, experiență care mi-a oferit o mai bună înțelegere a fluxurilor tehnologice, informații pentru creșterea productivității sau reducerea procentuală a deșeurilor. Experiența descrisă m-a dezvoltat din punct de vedere operațional (Lean și Six Sigma, management de proces, de îmbunătățire a proceselor, afacerii, expertiză în lanțul de aprovizionare și desfacere, competențe comerciale și de cercetare și dezvoltare, managementul schimbării), gândire strategică (Strategie comercială, operațională, de bussines, consultanță în management) și Supply Chain Management (aprovizionare, planificarea producției, S & OP, logistica, depozite, distribuție, clienți ).

Competență digitală

o bună cunoaștere a MS Office, MFG Pro, SAP, editare fotografii

Permis de conducere

1992, B

ANEXE

---

Disponibile la cerere