

Curriculum vitae Europass



Informații personale

Nume / Prenume **PRUTEANU, Mihai**
Telefon Mobil: +40 730 XXX XXX
E-mail mihail.pruteanu@student.uaic.ro

Despre mine

Key Account Manager cu peste 20 de ani de experiență în industriile farmaceutică, medicală și a serviciilor de sănătate, specializat în dezvoltarea de parteneriate strategice, lansarea de soluții medicale avansate și creșterea performanței comerciale în medii medicale complexe. Am colaborat constant cu medici, lideri de opinie și factori de decizie pentru a facilita accesul pacienților la tehnologii și terapii moderne. Experiența mea combină vânzările strategice, managementul portofoliilor medicale și coordonarea de proiecte cu o formare academică solidă, inclusiv studii doctorale în medicină și științe economice. Sunt orientat spre rezultate, analiză și soluții aplicate., cu un stil de lucru bazat pe încredere, colaborare și impact pe termen lung în sistemul de sănătate

Experiență profesională

Perioada	Septembrie 2024 - Prezent
Funcția sau postul ocupat	Key Account Manager
Activități și responsabilități principale	<ul style="list-style-type: none">- Încheierea de contracte privind echipamentele radiologice;- Identificarea necesităților reale ale clientului în vederea propunerii unei oferte personalizate;- Responsabil pentru toate activitățile zilnice de gestionare a informațiilor legate de portofoliul de servicii promovate, inclusiv dezvoltarea planurilor de lucru, a programelor și a dealine-urilor;- Aplicarea procedurilor, a metodologiei și a celor mai bune practici;- Colaborarea cu mai multe surse de prospectare referitoare la identificarea diferitelor tipologii de posibili viitori clienți;- Updatarea surselor de date, informații, documentație etc. pentru asigurarea calității și acurateții datelor clienților existenți;- Integrarea informațiilor primite de la potențialii clienți în vederea întocmirii și prezentării unei soluții care să acopere nevoile clientului;- Stabilirea de întâlniri cu persoanele de contact de la clienții responsabili cu achiziția serviciilor;- Întocmirea de rapoarte zilnice, săptămânale ori lunare, după caz.
Numele angajatorului	PHM COM SERV S.R.L
Tipul activității sau sectorul de activitate	Reprezentant al companiei Fuji în România/Vânzarea echipamentelor de radiologie

Perioada	Aprilie 2016 – Decembrie 2023
Funcția sau postul ocupat	Consultant financiar – Senior expert
Activități și responsabilități principale	<ul style="list-style-type: none"> - Încheierea de contracte privind asigurările de viață și sănătate, pensii private; - Identificarea necesităților reale ale clientului în vederea propunerii unei oferte personalizate de servicii de asigurare; - Responsabil pentru toate activitățile zilnice de gestionare a informațiilor legate de portofoliul de servicii promovate, inclusiv dezvoltarea planurilor de lucru, a programelor și a dealine-urilor; - Aplicarea procedurilor, a metodologiei și a celor mai bune practici; - Colaborarea cu mai multe surse de prospectare referitoare la identificarea diferitelor tipologii de posibili viitori prospecti; - Udatarea surselor de date, informații, documentație etc. pentru asigurarea calității și acurateții datelor clienților existenți; - Integrarea informațiilor primite de la potențialii clienți în vederea întocmirii și prezentării unei soluții care să acopere nevoile clientului; - Stabilirea de întâlniri cu persoanele de contact de la clienții responsabili cu achiziția serviciilor; - Întocmirea de rapoarte zilnice, săptămânale ori lunare, după caz.
Numele angajatorului	Metropolitan Life Asigurări – METLIFE Europe Limited, Dublin
Tipul activității sau sectorul de activitate	Servicii de consultanță financiară
Perioada	Septembrie 2018 – Noiembrie 2021
Funcția sau postul ocupat	Area Sales Manager
Activități și responsabilități principale	<ul style="list-style-type: none"> - Prospectarea și identificarea rețelei de cabinete și clinici stomatologice din Regiunea de Est a României; - Identificarea necesităților reale ale clientului în vederea propunerii unei oferte personalizate de servicii de asigurare; - Responsabil pentru toate activitățile zilnice de gestionare a informațiilor legate de portofoliul de servicii promovate, inclusiv dezvoltarea planurilor de lucru, a programelor și a dealine-urilor; - Integrarea informațiilor primite de la potențialii clienți în vederea întocmirii și prezentării unei soluții care să acopere nevoile clientului; - Stabilirea de întâlniri cu persoanele de contact de la clienții responsabili cu achiziția serviciilor; - Organizarea de evenimente (simpozioane, mese rotunde, conferințe, prezentări) cu medicii stomatologi; - Acordarea de suport tehnic în vederea livrării și instalării eficiente a echipamentelor livrate; - Colaborarea cu echipele operaționale pentru a îmbunătăți și updata procesele de afaceri; - Optimizarea cunoștințelor, abilităților, calității și asigurarea conformității; - Identificarea oportunităților și aplicarea celor mai bune practici pentru îmbunătățirea proceselor de vânzare și post-vânzare, realizând analize complexe; - Dezvoltarea de soluții (instrumente, procese, instruire) pentru a avea un impact pozitiv asupra creșterii gradului de satisfacție a clienților; - Realizarea unor studii de caz pentru identificarea și prezentarea problemelor apărute.
Numele angajatorului	HTP Medical S.R.L
Tipul activității sau sectorul de activitate	Furnizare și instalare de echipamente medicale stomatologice

Perioada	Aprilie 2008 – Ianuarie 2016
Funcția sau postul ocupat	Director zonal
Activități și responsabilități principale	<ul style="list-style-type: none"> - Coordonarea bazelor de date referitoare la rețeaua de medici și farmacii din Regiunea de Nord-Est a României; - Stabilirea obiectivelor privind merchandising și vânzări pentru produsele companiei la farmaciile din zona geografică arondată; - Asigurarea îndeplinirii obiectivelor de promovare și vânzare pe zona arondată; - Îndeplinirea indicatorilor de performanță ai companiei; - Analiza, evaluarea activității reprezentanților medicali din subordine; - Întocmirea bugetului de vânzări și cheltuieli pentru fiecare reprezentant; - Stabilirea și controlul activităților de marketing de către reprezentanții medicali din subordine; - Realizarea de activități pentru dezvoltarea profesională a tuturor reprezentanților medicali din subordine; - Colectarea și manipularea datelor din diferite surse; - Interpretarea rezultatelor, realizarea de rapoarte și prezentări; - Inițierea, coordonarea proiectelor și dezvoltarea echipei; - Organizarea, coordonarea, monitorizarea și controlul activității reprezentanților medicali din subordine (12 persoane).
Numele angajatorului	Berlin-Chemie A. Menarini Group
Tipul activității sau sectorul de activitate	Farmaceutice
Perioada	Februarie 2001 - Aprilie 2008
Funcția sau postul ocupat	Reprezentant Medical
Activități și responsabilități principale	<ul style="list-style-type: none"> - Promovarea și vânzarea produselor companiei în județele Botoșani, Neamț și Suceava; - Îndeplinirea obiectivelor de vânzare și performanță pentru fiecare produs din portofoliu; - Monitorizarea prescripțiilor medicale legate de farmaciile din zona arondată; - Organizarea de evenimente (simpozioane, mese rotunde, conferințe, prezentări) cu medicii și farmaciile din zonă. <p>Awards: 2006-2007: prezent în top 5 Reprezentanți medicali 2005: Best Reprezentant Medical 2004: Best Reprezentant Medical 2002-2003: prezent în top 5 Reprezentanți medicali</p>
Numele angajatorului	Berlin-Chemie A. Menarini Group
Tipul activității sau sectorul de activitate	Farmaceutice
Perioada	Februarie 1999 - Februarie 2001
Funcția sau postul ocupat	Reprezentant Vânzări
Activități și responsabilități principale	<ul style="list-style-type: none"> - Administrarea și dezvoltarea portofoliului de farmacii din județele Iași și Vaslui; - Prezentarea și vânzarea produselor companiei în conformitate cu standardele și politicile comerciale ale companiei; - Îndeplinirea target-ului lunar de vânzări.
Numele angajatorului	Tamisa Trading S.R.L
Tipul activității sau sectorul de activitate	Farma
Perioada	Septembrie 1992 – Septembrie 1994
Funcția sau postul ocupat	Asistent Medical de Igienă
Activități și responsabilități principale	- Monitorizarea și controlul unităților de alimentației publice
Numele angajatorului	Inspectoratul Teritorial de Sănătate Publică și Igienă, Regionala CFR Iași
Tipul activității sau sectorul de activitate	Sănătate

Educație și formare

Perioada	Octombrie 2024–Prezent
Calificarea/diploma obținută	Doctorand
Domeniu/Titulul grantului de cercetare doctorală	Medicină/ Cercetări cu privire la calitatea serviciilor de sănătate
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Facultatea de Medicină, Universitatea de Medicină și Farmacie "GRIGORE T. POPA", Iași
Nivelul în clasificarea națională sau internațională	ISCED = 8
Perioada	Octombrie 2023–Prezent
Calificarea/diploma obținută	Doctorand
Domeniu/Titulul grantului de cercetare doctorală	Cibernetică și Statistică Economică/ Evaluarea statistică a cheltuielilor pentru sănătate: provocări COVID-19
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Universitatea "ALEXANDRU IOAN CUZA" Iași, România, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
Nivelul în clasificarea națională sau internațională	ISCED = 8
Perioada	Februarie 2023 – Aprilie 2023
Calificarea/diploma obținută	Absolvent al Programului de Formare în Managementul Calității Serviciilor de Sănătate
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Ministerul Sănătății - Institutul Național de Management al Serviciilor de Sănătate
Perioada	Octombrie 1994 – Septembrie 2000
Calificarea/diploma obținută	Diploma de Licență, Specializarea Management Sanitar și Bioinformatică
Numele și tipul instituției de învățământ /furnizorului de formare	Universitatea de Medicină și Farmacie "Gr. T. Popa", Iași, România - Facultatea de Bioinginerie Medicală
Nivelul în clasificarea națională sau internațională	ISCED = 6
Perioada	Septembrie 1982 – Iunie 1986
Calificarea/diploma obținută	Diploma de Bacalaureat - Specializarea Mecanică
Numele și tipul instituției de învățământ /furnizorului de formare	Liceul "Alexandru Ioan Cuza", Iași
Nivelul în clasificarea națională sau internațională	ISCED = 5

Aptitudini și competențe personale

Limba(i) maternă(e) Româna

Limba(i) străină(e) cunoscute

Româna

Autoevaluare

Nivel european (*)

Limba engleză

Limba franceză

Înțelegere				Vorbire				Scriere	
Ascultare		Citire		Participare la conversație		Discurs oral		Exprimare scrisă	
B ₂	Utilizator independent	B ₁	Utilizator independent	B ₁	Utilizator independent	B ₁	Utilizator independent	B ₁	Utilizator independent
B ₂	Utilizator experimentat	B ₂	Utilizator experimentat	C ₁	Utilizator experimentat	B ₂	Utilizator experimentat	B ₂	Utilizator independent

(*) [Nivelul Cadrului European Comun de Referință Pentru Limbi Străine](#)

Competențe și abilități sociale

Abilități de comunicare și negociere, lucrul în echipă, perseverent, responsabil, orientat spre rezultate.

Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului

Editare: Microsoft Word, Microsoft PowerPoint
Baze de date: Microsoft Excel, SPSS for Windows
Internet

Informații suplimentare

(Activități științifice)

- Participări la cursuri de formare și dezvoltare profesională
- ✓ **Aprilie – Iunie 2010:** Diplomă în Managementul Afacerilor în cadrul Universității Virtuale de Afaceri, Școala Națională de Studii Politice și Administrative (SNSPA).
- ✓ **Aprilie 2001 - Septembrie 2015:** Cursuri / Training-uri: tehnici de vânzări, comunicare și negociere, coaching și recrutare în cadrul companiei Berlin Chemie A. Menarini, Romania.
- ✓ **Mai 2015:** Participare la cursul „Tehnici de dezvoltare și motivare a echipei” în cadrul Camerei de Comerț și Industrie Suceava.
- ✓ **Aprilie 2015:** Participare la cursul „Tehnici de negociere” în cadrul Camerei de Comerț și Industrie Suceava
- ✓ **Februarie - Aprilie 2016:** cursuri de Specialist Formator
 - STAGII ȘI MOBILITĂȚI DE CERCETARE/ DOCUMENTARE/PARTICIPĂRI LA CURSURI ȘI SEMINARII
- ✓ **Decembrie 2024:** Stagiul de documentare la Universitatea din Salzburg, Austria

- Permis de conducere Categoria B, dobândit în Iunie 1996