



Florentina Barbulescu

Cetățenie: română **Data nașterii:** 25/07/1974 **Gen:** Feminin **Număr de telefon:** (+40) 723811164

E-mail: florentina.m.barbulescu@gmail.com

Acasă: Biled, nr.390, jud. Timis, (România)

DESPRE MINE

Sunt pasionata de lucrul cu oamenii si lucrez in domeniul resurselor umane de peste 15 ani. Am experienta solida in livrarea si coordonarea proiectelor de recrutare tehnica si de executivi, livrarea si conceperea programelor de training, coaching, experienta in dezvoltarea de noi afaceri si antreprenoriat. De asemenea am o specializare in domeniul brandului de angajator (studii doctorale) si sunt profesor colaborator la UVT, Facultatea de Sociologie si Psihologie, program Master, materia predata: brandul de angajator.

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

Partener recrutare

Endava [01/01/2022 – În curs]

Localitatea: Timisoara

Țara: România

Responsabilitati:

- Inchiderea ciclului complet de recrutare pentru roluri tehnice (dezvoltare software, testare software, DevOps, manager proiect software, inginer date, roluri de conducere);
- colaborarea cu managerii de departamente pentru a asigura necesarul de personal și continuitatea proiectelor;
- monitorizarea, analiza și raportarea situatiei candidatilor, tendințele de recrutare și indicatorii pentru recrutare;
- menținerea unui timp optim până la inchiderea rolurilor deschise prin recrutare proactivă, comunicare consecventă cu managerii și gasirea de solutii in functie de situatie;
- mentorat si coaching pentru membrii juniori ai echipei de recrutare;
- activități de integrare, implicare și dezvoltare a oamenilor;
- participarea activă la programe regionale de recrutare sau de instruire a oamenilor.

Profesor colaborator (brandul de angajator)

Universitatea de Vest din Timisoara, Facultatea de Sociologie si Psihologie [01/10/2018 – În curs]

Localitatea: Timisoara

Țara: România

Responsabilitati:

- sustinerea cursurilor si seminariilor de branding de angajator catre masteranzii facultatii de Sociologie si psihologie;
- evaluarea studentilor si indrumarea acestora pentru a obtine cele mai bune rezultate;
- pregatirea si imbunatatirea continua a materialelor si metodelor de predare catre studenti.

Fondator/manager companie

FB TALENT SEARCH [01/02/2015 – 31/12/2021]

Localitatea: Timisoara

Țara: România

Responsabilitati:

- stabilirea strategiei de dezvoltare a companiei, dezvoltarea afacerii prin atragerea de clienti noi si oportunitati, participarea la intalnirile cu clientii, intocmirea propunerilor comerciale si negocierea contractelor;
- analiza pietei de recrutare si a competitiei, promovarea serviciilor companiei prin diverse surse, dezvoltarea activitatii de marketing;
- coordonarea echipei de recrutare (3-6 recrutori) si implicarea impreuna cu echipa in elaborarea strategiei pentru proiectele de recrutare derulate si discutarea provocarilor;
- livrarea proiectelor de recrutare pentru pozitii de top management sau tehnice;
- pastrarea relatiei cu furnizorii si autoritatile din domeniu.

Manager dezvoltare filiala

Alten [01/04/2014 – 31/03/2016]

Localitatea: Timisoara

Țara: România

Responsabilitati:

- deschiderea si dezvoltarea filialei din Timisoara;
- definirea planului de dezvoltare al filialei si a strategiei de atragere de noi clienti si angajati;
- dezvoltarea portofoliului de clienti din industria IT&C si automotive;
- coordonarea activitatii de recrutare si plasare a consultantilor catre clienti;
- coordonarea echipei din Timisoara.

Consultant senior recrutare

Kilpatrick International Executive Search [01/07/2011 – 31/03/2014]

Localitatea: Timisoara

Țara: România

Responsabilitati:

Am fost implicata atât în proiecte locale cât și internaționale de recrutare pentru întreaga gamă de servicii Kilpatrick, fiind responsabila pentru:

- managementul proiectelor și al relatiei cu clientii alocati (interfața principală cu clientul în ceea ce privește comunicarea pentru a determina cerințele și specificațiile pentru fiecare proiect, stabilirea strategiei de recrutare, ajustarea cerintelor, elaborarea de profile si rapoarte specifice);
- dezvoltarea afacerii prin pastrarea unei relatii bune cu clientii si atragerea de noi proiecte de recrutare, cercetarea și înțelegerea proactivă a pieței locale, inclusiv a tendințelor de afaceri, analiza concurenților,
- participarea la intalnirile cu clientii, prezentarea de propuneri comerciale și negocierea contractelor;
- realizarea de proiecte de executive search și head-hunting pentru roluri de top management, middle management sau specialisti, atragerea candidaților și construirea unei rețele de clienți potențiali sau candidați;
- mentorat si coaching pentru colegii noi sau juniori.

Consultant senior

Knowledge Executive Consulting International [01/07/2009 – 01/06/2011]

Localitatea: Bucuresti

Țara: România

Responsabilitati:

- implicarea in derularea si finalizarea campaniilor de recrutare și executive search pentru specialiști si roluri de management din domeniul Pharma;
- livrarea de proiecte de consultanță HR: centre de evaluare, evaluarea performanței, analiza, optimizarea si implementarea proceselor de lucru in echipele de vanzari, desfășurarea de programe de coaching și training aferente.

Manager vanzari si operational

Knowledge Executive Consulting [01/09/2008 – 30/06/2009]

Responsabilitati:

- identificarea si atragerea de noi potentiali clienti, intalniri de vanzari, negociere contracte, managementul relatiilor cu clientii;
- coordonarea activitatii de recrutare si selectie (2 recrutori in subordine), cautare executivi, atragerea candidatilor, participare la interviuri, evaluare profesionala si psihologica, verificari referinte);
- activități de planificare, proiectare și furnizare de programe de training pentru soft skills și vânzări prin telefon, evaluarea intervențiilor participantilor, pregătirea și oferirea de feedback pentru participanți și clienți, sesiuni de coaching;
- management de proiect și consultanță într-un proiect de implementare a unui departament de vânzări prin telefon într-o companie mare de distributie produse alimentare.
- dezvoltare afacere call center: identificarea segmentelor țintă pentru business, atragerea de noi clienți și oportunități de afaceri, întâlniri de vânzări, negociere contracte, management relații cu clienții;
- coordonarea activității operaționale în call center (maximum 20 operatori): implementare proiecte, setări parametri, intocmire scripturi conceptuale și campanii, monitorizarea activitatii operatorilor, raportare pentru clienti;
- managementul echipei (instruire, coaching, evaluare, contracte de munca, proceduri HR).

Manager call center

Knowledge Executive Consulting [01/09/2007 – 31/08/2008]

Localitatea: Bucuresti

Țara: România

Responsabilitati:

- dezvoltarea afacerii: identificarea segmentelor tinta pentru afaceri, atragerea de noi clienti si oportunitati de afaceri, intalnire de vanzari, negociere contracte, managementul relatiilor cu clientii;
- coordonarea activitatii operationale in call center: implementare proiecte, setari parametri, scripturi concept si campanii, monitorizare activitati operator, raportare pt. clienți;
- managementul echipei (instruire, coaching, evaluare, contracte de muncă, proceduri de administrare și configurare HR, elaborarea fișelor posturilor și a sistemului de evaluare);
- conceptie si realizare materiale marketing (broșură, slogan, prezentări de afaceri).

Coordonator echipa vanzari prin telefon

Europharm Distributie (GlaxoSmithKline group) [01/04/2004 – 31/08/2007]

Responsabilitati:

- coordonarea unei echipe de 8 telesales (telesales, telemarketing, customer care si activitate de colectare);
- responsabilitatea privind stabilirea si realizarea atargetului de vanzari si colectare si a obiectivelor calitative pentru echipa de telesales; stabilirea rutelor de apel și alocarea clienților către echipa, echilibrarea portofoliului de vanzari;
- managementul financiar al clienților (monitorizarea parametrilor de creanțe neperformante pentru clienții cheie, stabilirea obiectivelor pentru incasare și evaluarea acestora);
- conceperea, analizarea și interpretarea rapoartelor de eficiență pentru echipa și stabilirea obiective lunare (cota de piata, KPI, nivel de competente);
- coaching, training, evaluarea performantei echipei si stabilirea planurilor de dezvoltare a carierei pentru acestea.

Operator vanzari prin telefon

Europharm Distributie (GlaxoSmithKline group) [01/12/2001 – 31/03/2004]

Localitatea: Bucuresti

Țara: România

Responsabilitati:

- prezentarea, promovarea și vânzarea produselor și serviciilor companiei prin telefon;
- managementul financiar al clientilor, soluționarea reclamațiilor clienților;
- cercetarea și înțelegerea proactivă a pieței farmaceutice locale, inclusiv tendințele de afaceri, conștientizarea concurenței și analiza cotei de piață.

Operator vanzari prin telefon

Tamisa Trading [01/01/2001 – 19/12/2001]

Localitatea: Bucuresti

Țara: România

Responsabilitati:

- prezentarea, promovarea și vânzarea produselor și serviciilor companiei prin telefon;
- managementul financiar al clientilor, soluționarea reclamațiilor clienților;
- cercetarea și înțelegerea proactivă a pieței farmaceutice locale, inclusiv tendințele de afaceri, conștientizarea concurenței și analiza cotei de piață.

EDUCAȚIE ȘI FORMARE PROFESIONALĂ

Doctor in sociologie

Universitatea de Vest din Timisoara, Facultatea de Sociologie si Psihologie [01/10/2018 – 30/06/2022]

Localitatea: Timisoara

Țara: România

Licentiata in statistica social-economica

Academia de Studii Economice, Facultatea de Cibernetica, Statistica si Informatica Economica [01/10/1993 – 30/06/1998]

Localitatea: Bucuresti

Țara: România

Train the trainers

CNFPA [2009 – 2009]

Localitatea: Bucuresti

Țara: România

Developing coaching abilities for managers

Knowledge Executive Consulting [2009 – 2009]

Localitatea: Bucuresti

Țara: România

Consultative Sales for major accounts

Media -Mix [2008 – 2008]

Localitatea: Bucuresti

Țara: România

Interviewing and selections techniques

Aims Training [2005 – 2005]

Localitatea: Brasov

Țara: România

Workshop coaching school; Professional sales negotiation; Professional sales coaching

Achieve Global [2004 – 2004]

Localitatea: Bucharest

Țara: România

Professional Telesales Selling

Tack International [2002 – 2002]

Localitatea: Brasov

Țara: România

COMPETENȚE LINGVISTICE

Limbă(i) maternă(e): **Romana**

Altă limbă (Alte limbi):

Engleza

COMPREHENSIUNE ORALĂ C1 CITIT C1 SCRIS B2

EXPRIMARE SCRISĂ B2 CONVERSAȚIE B2

Niveluri: A1 și A2 Utilizator de bază B1 și B2 Utilizator independent C1 și C2 Utilizator experimentat

COMPETENȚE DIGITALE

MS Office (MS Word MS Powerpoint MS Excel MS) / Management CRM / SPSS / R / Jira

HOBBY-URI ȘI TEME DE INTERES

Lectura, alergat, drumetii