

Anexa 1

CERERE de solicitare a sprijinului organizațiilor nonguvernamentale

Către **Motivation Romania Foundation,**

solicit sprijinul dumneavoastră pentru a informa persoanele cu dizabilități pe care le aveți în evidență cu privire la oportunitățile de angajare în cadrul Societatii Cumpana 1993 S.R.L. cu sediul in Bucuresti, str. Alexander von Humboldt, nr. 10, parter, sector 3, [REDACTED]

[REDACTED] pentru următoarele funcții/posturi:

Nr. crt.	Denumirea postului vacant	Codul COR	Nr. de posturi vacante	Atribuțiile postului	Calificarea sau competențele necesare ocupării postului vacant^1	Norma de lucru^2	Tipul raportului și durata
1.	Business Development & Strategic Accounts Manager	112029	1 Bucuresti	<p>Ce vei face:</p> <p>Vei coordona echipa Strategic Accounts si vei contribui la dezvoltarea acesteia.</p> <p>Vei identifica si dezvolta noi oportunitati de business in segmentul companiilor medii si mari.</p> <p>Vei construi si mentine relatii solide cu factorii de decizie (HR, Procurement, Office Management, Facility Management etc.).</p> <p>Vei derula procese de vanzare consultativa pentru servicii recurente (apa imbuteliata, apa purificata, cafea).</p> <p>Vei negocia si finaliza contracte si vei implementa planuri de dezvoltare pentru clientii strategici.</p> <p>Vei asigura cresterea valorii si retentia portofoliului existent de clienti.</p> <p>Activitatea se desfasoara din sediul companiei din Bucuresti, Sector 2, cu deplasari la clienti. Cum masuram performanta: Cresterea veniturilor din portofoliul strategic. Atragerea de clienti</p>	<p>Cautam un profesionist orientat catre rezultate, cu experienta in dezvoltarea relatiilor B2B si gestionarea conturilor strategice, care sa contribuie activ la cresterea si consolidarea portofoliului nostru de clienti corporate Experienta relevanta in vanzari B2B si gestionare conturi strategice. Cunoasterea foarte buna a pietei din Bucuresti si imprejurimi. Excelente abilitati de comunicare si negociere.Orientare puternica catre rezultate si atingerea obiectivelor. Capacitate de organizare si respectarea termenelor limita.</p> <p>Cunostinte bune de MS Office si utilizare ERP.Permis de conducere categoria B.</p>	8h/zi	nedet

				noi B2B.Cresterea valorii medii per client strategic. Retentia si dezvoltarea pe termen lung a relatiilor comerciale.			
2.	Agent vanzare	332203	1 Bucuresti	<p>Rolul este de tip hunter, fara portofoliu initial de clienti. Succesul este masurat prin clienti noi si valoarea generata.</p> <p>Cerinte Experienta relevanta in vanzari B2B si business development.Istoric demonstrabil in atragerea de clienti noi si inchiderea de contracte importante.Abilitati avansate de comunicare si negociere.Abordare strategica si capacitate de lucru autonom.Orientare catre rezultate si atingerea obiectivelor.Capacitate de organizare, planificare si prioritizare.Studii medii sau superioare.Cunostinte bune de Microsoft Office.Permis de conducere categoria B.Responsabilitati. Prospectare continua a pietei pentru identificarea de clienti noi. Dezvoltarea activa a portofoliului de clienti prin vanzari directe. Activitate preponderenta in Bucuresti si Ilfov; extindere nationala pentru clienti mari.Preluarea lead-urilor din sistem si gestionarea acestora pana la inchidere.Abordarea directa a decidentilor si dezvoltarea relatiilor comerciale.Incheierea contractelor si dezvoltarea de parteneriate pe termen lung.Raportare zilnica a activitatii catre superiorul direct.Analiza lunara a activitatii si a rezultatelor obtinute</p>	<p>Cerinte Experienta relevanta in vanzari B2B si business development.Istoric demonstrabil in atragerea de clienti noi si inchiderea de contracte importante.Abilitati avansate de comunicare si negociere.Abordare strategica si capacitate de lucru autonom.Orientare catre rezultate si atingerea obiectivelor.Capacitate de organizare, planificare si prioritizare.Studii medii sau superioare.Cunostinte bune de Microsoft Office.Permis de conducere categoria B.Responsabilitati. Prospectare continua a pietei pentru identificarea de clienti noi. Dezvoltarea activa a portofoliului de clienti prin vanzari directe. Activitate preponderenta in Bucuresti si Ilfov; extindere nationala pentru clienti mari.Preluarea lead-urilor din sistem si gestionarea acestora pana la inchidere.Abordarea directa a decidentilor si dezvoltarea relatiilor comerciale.Incheierea contractelor si dezvoltarea de parteneriate pe termen lung.Raportare zilnica a activitatii catre superiorul direct.Analiza lunara a activitatii si a rezultatelor obtinute</p>	8h/zi	nedet

3.	Contabil sef	121120	1 Bucuresti	<p>Responsabilitati:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizarea si coordonarea activitatii departamentului de contabilitate • Supervizarea proceselor de inchidere lunara si anuala • Intocmirea si verificarea situatiilor financiare lunare si anuale • Reconcilierea conturilor contabile si analiza diferentelor • Verificarea si validarea balantei de verificare • Calculul si analiza costului de productie, inclusiv urmarirea costurilor directe si indirecte • Organizarea si inregistrarea rezultatelor inventarierii lunare si anuale • Monitorizarea si analiza stocurilor si a fluxurilor specifice activitatii de productie si distributie • Evidenta si gestionarea completa a mijloacelor fixe din gestiunea proprie si de la terti • Asigurarea concordantei datelor contabile cu raportarile si sursele externe • Intocmirea si verificarea registrelor si declaratiilor fiscale lunare, trimestriale si anuale (TVA, impozit pe salarii, impozit pe profit, dividende etc.) • Definirea si implementarea politicilor contabile • Crearea si actualizarea procedurilor de lucru in departamentul Contabilitate si in relatie cu alte departamente • Inchideri lunare si anuale in ERP • Asigurarea respectarii legislatiei fiscale si contabile in vigoare • Gestionarea relatiei cu autoritatile fiscale si auditorii 	<p>Cerinte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Studii superioare in domeniul economic – (contabilitate, finante) • Experienta de minimum 10 ani intr-un rol similar • Experienta practica de minimum 5 ani in utilizarea sistemelor ERP financiar-contabile, cu focus pe taxe si contabilitate (Wiz, WinMentor, SAP, Navision) – criteriu prioritar • Experienta in companii din domeniul productie si/sau distributie – criteriu prioritar • Cunostinte avansate si actualizate de legislatie fiscala si contabila • Experienta in coordonarea unei echipe • Abilitati foarte bune de organizare, planificare si analiza • Cunostinte avansate de operare PC, in special Excel (nivel avansat) si pachetul Microsoft Office • Atentie la detalii si respectarea termenelor limita • Calificari profesionale (membru CECCAR si/sau CCF)- constituie un avantaj 	8h/zi	nedet
----	--------------	--------	----------------	--	---	-------	-------

^1 Se completează cu calificarea sau, după caz, cu competențele necesare ocupării postului vacant. ^2 Se completează cu norma de lucru prevăzută pentru postul vacant respectiv. ^3 Se completează, după caz, cu raport de muncă sau raport de serviciu și durată nedeterminată sau durată determinată.

Informații suplimentare se pot obține la nr. de telefon 0 724 232 514, e-mail sebi.nastase@cumpana.ro, persoana de contact NASTASE Madalin-Eusebiu.

Data 30.03.2026

