

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 Societății Cumpăna 1993 S.R.L. cu sediul în București, 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.	Agent vanzare	332203	1 TM	Rolul este de tip hunter, fara portofoliu initial de clienti. Succesul este masurat prin clienti noi si valoarea generata. 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	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	8h/zi	nedet

					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		
--	--	--	--	--	--	--	--

^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 29.07.2026

