

Anexa 1

CERERE

de solicitare a sprijinului organizațiilor nonguvernamentale

Către: **Motivation Romania Foundation**

(denumirea organizației nonguvernamentale)

Subscrisa Bergenbier S.A., cu sediul în Șoseaua București Nord, Clădirea O1, Etaj 5, Voluntari, România, județul Ilfov, [REDACTED]

[REDACTED], solicit sprijinul dumneavoastră pentru a informa persoanele cu dizabilități pe care le aveți în evidență cu privire la oportunitățile de angajare în cadrul Bergenbier S.A. România, 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^3
1	Area Sales Manager Traditional Trade & Key Account Timisoara-Hunedoara (temporar - maternity cover)	142004	1	Coordonează echipa de vânzări din zona alocată. Activitatea include atât muncă de birou (analiză rezultate, planificare, raportare, ședințe, utilizarea aplicațiilor Microsoft Office), cât și muncă de teren prin deplasări frecvente la distribuitori și puncte de vânzare pentru monitorizarea execuției comerciale, coaching și relaționare cu clienții. Necesită conducerea unui	Studii superioare (preferabil economice); minimum 3 ani experiență în vânzări FMCG; minimum 2 ani experiență managerială; cunoștințe TT & KA; abilități de management, negociere, prezentare; limba engleză nivel mediu; permis categoria B; MS Office.	Normă întreagă, 8 ore/zi	Contract individual de muncă, durată determinată

Anexa 1

				autovehicul și deplasări regulate în aria alocată. Implementează obiectivele de distribuție și vânzări, monitorizează performanța, gestionează activele companiei, dezvoltă și motivează echipa, implementează recomandările Key Account și analizează rezultatele comerciale.			
2	Territory Sales Representative Traditional Trade & Key Account	332203	1	Gestionează clienții TT & KA din zona alocată, activitate preponderent de teren. Vizitează magazine tradiționale și locații Key Account, preia și influențează comenzile, realizează obiectivele de volum, negociază contracte implementează promoții și activități de merchandising, administrează active, monitorizează stocurile și construiește relații comerciale cu clienții. Necesită deplasări zilnice în teritoriu și conducerea unui	Studii medii/superioare; minimum 1 an experiență în vânzări FMCG; permis categoria B; cunoștințe de vânzări și afaceri; abilități de negociere și relaționare; MS Office; limba engleză nivel mediu.	Normă întreagă, 8 ore/zi	Contract individual de muncă, durată nedeterminată

Anexa 1

				autovehicul. Include și activități administrative de raportare și utilizare a aplicațiilor informatice			
3	Territory Sales Representative Key Account București	332203	1	, realizează obiectivele de volum, negociază contracte, implementează promoții, administrează active și stocuri, asigură mercantizarea produselor și monitorizează activitatea concurenței. Gestionează clienții Key Account din zona alocată, activitate preponderent de teren. Vizitează magazine Key Account din aria alocată, implementează promoții și standarde comerciale, realizează obiectivele de volum, negociază contracte, asigură mercantizarea produselor și monitorizează activitatea concurenței, monitorizează stocurile și dezvoltă relații cu	Studii medii/superioare; minimum 1 an experiență în vânzări FMCG; permis categoria B; cunoștințe de vânzări Key Account; MS Office; abilități de negociere și relaționare; limba engleză nivel mediu.	Normă întreagă, 8 ore/zi	Contract individual de muncă, durată nedeterminată

Anexa 1

				reprezentanții clienților. Necesită deplasări frecvente și conducerea unui autovehicul. Include activități de raportare și utilizare a sistemelor informatice.			
4	Pricing & Revenue Manager	242108	1	Coordonează strategiile de pricing și revenue management, analizează piața și competiția, elaborează business case-uri, optimizează investițiile comerciale și mixul de portofoliu, coordonează proiecte și furnizează recomandări de business bazate pe analize complexe. Activitate preponderent de birou cu utilizare intensivă a calculatorului, aplicațiilor de analiză și Microsoft Office.	Studii superioare; 5-7 ani experiență FMCG; minimum 5 ani pe rol similar; experiență în Sales, Trade Marketing sau Commercial Finance; abilități analitice și de proiect management; limba engleză avansat; permis categoria B.	Normă întreagă, 8 ore/zi	Contract individual de muncă, durată nedeterminată
5	HR Operations Manager România	121207	1	Coordonează procesele de administrare de personal și salarizare, gestionează sistemele HRIS, oferă consultanță managerilor, coordonează relația cu autoritățile,	Studii superioare; minimum 3 ani experiență în salarizare; minimum 3 ani experiență în administrare de personal; cunoștințe solide de legislația muncii; experiență HRIS; limba engleză avansat;	Normă întreagă, 8 ore/zi	Contract individual de muncă, durată nedeterminată

Anexa 1

				dezvoltă procese și politici de HR și conduce echipa HR Operations. Activitate preponderent de birou în regim hibrid, cu prezența atât în sediul din Voluntari cât și vizită la birourile din fabrica din Ploiești.	abilități analitice, de organizare și coordonare echipă.		
--	--	--	--	---	---	--	--

^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 40 727 379 745, e-mail delia.talos@molsoncoors.com, persoana de contact Delia Taloș, Talent Acquisition & Development Manager.

Data

05.10.2026

