



👤 40 ani
 ♂ Masculin
 📍 Chișinău
 💰 40 000 MDL

TOP Competențe

- **Elaborarea cadrului legislativ și executiv pe domeniul fitotehnic** · 6 ani
- **Contractarea furnizorilor europeni de nisa** · 3 ani
- **Organizarea și buna desfasurarea a efectuării construcției obiectelor agricole cu obținerea documentelor permise** · 3 ani
- **Organizarea tenderurilor și selectarea antreprenorilor** · 3 ani
- **Planificare și executare buget** · 3 ani
- **Managementul Strategic** · 3 ani

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Fluent
- **Engleză** · Elementar

Permis de conducere

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>

Top manager

Despre mine

Sunt un profesionist cu peste 15 ani de experiență în sectorul agricol, combinând expertiza în politici publice, fitotehnie, management comercial și inovație digitală. Am coordonat proiecte strategice la nivel național în cadrul Ministerului Agriculturii, am gestionat lansarea de branduri europene de inputuri pe piața din Moldova și am contribuit la dezvoltarea agriculturii durabile prin poziții de conducere în asociații de producători. Sunt orientat spre rezultate, dezvoltare rurală și parteneriate sustenabile între fermieri, companii și autorități.

Experiența profesională

Vicepresedinte · APARM Asociația Producătorilor de Alune din Moldova · Chișinău

Septembrie 2023 - Prezent · 2 ani 1 lună

Responsabilități /funcții

- Monitorizarea și reprezentarea intereselor producătorilor de alune

Informarea membrilor cu privire la evoluția culturii și condițiile pedoclimatice, în special seceta și efectul asupra producției .

- Coordonarea analizei producției și prognoza anuală

Estimarea impactului secetei asupra recoltelor; de exemplu, identificarea unei scăderi cu ~50 % a florilor fructifere (de la 800 la doar 350-400 muguri per plantă) .

- Promovare & consiliere agronomică

Facilitarea schimbului de bune practici între fermieri, difuzarea consultanței tehnice și agronomice, inclusiv prin colaborări cu experți americani sau europeni .

- Organizare și participare la evenimente sectoriale

Prezența la conferințe, summit-uri și platforme cu alți nucicultori și actori din domeniu pentru promovarea și dezvoltarea sectorului .

- Relații cu autorități și pârgarii pentru schimbare legislativă

Dialog permanent cu autoritățile pentru susținerea măsurilor de irigare, importanța subvențiilor și standardelor UE (inclusiv bio) care influențează sistemul de producție al alunelor.

- Estimare și informare dinamică a producției pentru contractele cu partenerii internaționali;

- Încurajarea inovării și transferului de know-how

Implicarea în proiecte de consultanță agricolă gratuită – de exemplu, expertiza expertului american Ross Penhallegon pentru

selectarea materialelor semincere și tehnologii de plantare .

- Creșterea suprafețelor cultivate și a exporturilor

Susținerea dublării suprafeței cultivate cu alun în 2019 comparativ cu 2018, reușind stabilirea bazei de export către procesatorii din Italia (primele transporturi în 2016–2020) .

Competențe: Consultanță în teren, Planificarea vinzarilor, Top management, Reprezentarea Asociației la nivel local și internațional

Director comercial · Organic Solutions SRL · Chișinău

Septembrie 2022 - Septembrie 2023 · 1 an 1 lună

Responsabilități și funcții:

1. Dezvoltarea și implementarea strategiei comerciale

- Elaborarea strategiilor de intrare pe piața fertilizatorilor EC/EU conform Standardelor CE (ex. ALLEGRIA, AGRI-NPK, ZEA ACTIV) .

- Definirea canalelor de distribuție: parteneri regionali, vânzări directe prin platforma IT-agro (it-agro.md).

2. Managementul portofoliului de produse

- Lansarea și promovarea gamei de fertilizanți lichizi și mixte: ALLEGRIA, AGRI-NPK, ZEA ACTIV (peste 60 de pozitii, vinzator exclusiv) .

- Consultanță tehnică: avantaj competitiv oferit fermierilor pentru alegerea optimă a inputurilor.

3. Coordonarea echipei de vânzări și suport

- Construcția și instruirea echipei (agenți vânzări, agronomi - 3 conform zonelor).

- Setarea KPI-urilor: volum vânzări, zonă acoperire, număr parteneri.

4. Implementarea soluțiilor IT pentru agricultură

- Introducerea serviciilor de monitorizare și suport agronomic prin IT-agro.md.

- Integrarea digitală – comenzi online, evidență stocuri, management logistic.

5. Negocierea și relația cu furnizorii/importatorii

- Colaborare cu producători EC – Chromosome Dynamics (București) pentru inputuri conforme regulamentelor respective

- Asigurarea disponibilității stocurilor și coordonarea logisticii.

6. Promovare și comunicare

- Dezvoltarea materialelor tehnice și marketing: prezentări, demonstrații de produs, studii de caz.

- Participarea la târguri agricole, evenimente și seminarii de specialitate.

7. Monitorizare performanță și raportare

- Analiza lunară a vânzărilor, raportări financiare .

- Propunerea de ajustări strategice pentru optimizarea prețurilor și mix-ului de produse.

- Implementare IT-agribusiness: Lansarea platformei it-agro.md – un ecosistem digital de consultanță, comenzi și management agricol integrat.

- Întărirea relației cu fermierii: Fidelizarea clientului prin

consultanță agronomică, suport tehnic și opțiuni logistice flexibile (ex. vânzări direct, credit comercial).

Competențe: Organizarea prezentărilor în cadrul celor mai mari evenimente agricole, Dezvoltarea portofoliului de produse, Clienți, Analiza de piață și identificarea de noi segmente, Negocieri avansate cu furnizorii, Dezvoltarea și implementarea strategiei comerciale

Director de producere · Melentagro SRL · Florești

Septembrie 2020 - Septembrie 2022 · 2 ani 1 lună

Responsabilități:

- Planificare și organizare a lucrărilor agricole (semănat, fertilizat, tratamente, recoltare) în baza cunoștințelor solide în agrotehnică (culturile mari: grâu, porumb, floarea-soarelui, rapiță etc.)
- Utilizarea eficientă a echipamentelor agricole moderne (tractoare, combine, GPS, sisteme de precizie)
- Implementarea tehnologiilor moderne de agricultură de precizie (monitorizare prin satelit/dronă, senzori, GIS)
- Managementul rotației culturilor și fertilității solului
- Supravegherea și controlul calității producției agricole
- Coordonarea și supervizarea echipelor mari (150+ angajați)
- Planificarea și optimizarea bugetului de producere
- Elaborarea planurilor anuale și sezoniere de lucru
- Managementul riscurilor (secetă, boli, dăunători, fluctuații de preț)
- Colaborarea cu furnizori, prestatori de servicii și consultanți tehnici
- Raportare periodică către conducerea companiei
- Managementul stocurilor și logisticii agricole

Competențe strategice

- Optimizarea costurilor de producere și maximizarea randamentelor
- Adaptarea rapidă la schimbări climatice și condiții de piață
- Implementarea strategiilor durabile în agricultură (5 ani)
- Dezvoltarea și integrarea noilor tehnologii și inovații
- Participarea la dezvoltarea planurilor de extindere și investiții

Competențe interpersonale și de leadership

- Abilități de conducere și motivare a echipei
- Comunicare eficientă cu toate nivelurile ierarhice
- Capacitate de rezolvare a conflictelor
- Luarea deciziilor în condiții de presiune
- Gândire analitică și orientare spre rezultate

Competențe digitale

- Utilizarea programelor de gestionare a fermelor (Cropio, iFarms etc)
- Excel, Word, PowerPoint – nivel avansat

Competențe: Elaborarea strategiilor de conversie la teh, Organizarea tuturor proceselor de producere în agroholding 10 mii ha; - Atragerea de personal și menținerea unui climat profesional în echipă; - Elaborarea planurilor de activitatea

Director executiv · SRL Hazelnurse / SRL Hazelfarm
· Chişinău

Iunie 2017 - Iulie 2020 · 3 ani 1 lună

Investiții în pepenierit și horticultură.

Lansarea de la 0 a proiectului Hazelnurse - www.hns.md - unica și cea mai performantă pepenieră de adaptare a materialului săditor IN VITRO cu certificare internațională Virus Free

Înființarea unei plantații de 170 ha de alun - unica livada intensivă de alun din Moldova.

Pregătirea strategiei de dezvoltare pentru extinderea companiei pe o suprafață de 10 000 ha.

- Identificarea modalităților de finanțare,
- obținerea subvențiilor,
- obținerea autorizațiilor de construcții,
- darea în exploatare,
- colaborarea cu toate instituțiile de nivelul I și II,
- participarea la licitații,
- organizarea tenderurilor de achiziții etc.
- Crearea departamentului de marketing și vânzări;
- Promovarea produsului pe piața locală;
- Formarea Asociației de profil.

Administrator / Director · SRL Tiferet · Căușeni

Mai 2014 - Mai 2017 · 3 ani 1 lună

Crearea și implementarea de la 0 a unui proiect agricol, în speta, la propunerea mea - creșterea pomuşoarelor.

Rezultat - 135ha pomuşoare - aronia (20 ha), coacăz negru (80 ha), macieș (35 ha).

Acest proiect reprezintă cea mai mare plantație de pomuşoare din R. MOLDOVA dotată cu irigare prin picurare și unica plantatie cu recoltare mecanizată.

De asemenea este unica întreprindere pentru care am obținut dreptul exclusiv de multiplicare a 5 soiuri poloneze de coacăz (am negociat contractul exclusiv cu instituțiile poloneze).

Angajați permanent - 20 persoane, angajați temporar - până la 140 de persoane.

www.tiferet.md

Paralel - Crearea de la 0 a unui complex de congelare și prelucrarea a fructelor și pomuşoarelor.

Rezultat - complex finalizat și dat în exploatare (obținerea documentație de proiectare, proiectare, expertiză, autorizație de construcție, depunerea actelor și câștigarea creditului polonez -1.3 milioane euro, construcția ciclului 0, construcția definitivă, instalarea camerelor de congelare -32grade, - 19 grade, importul utilajului pentru prelucrare).

Echipa de întreținere formată - 16 angajați, 50 angajați temporar.

Competențe: Contractarea furnizorilor europeni de nisă, Organizarea și buna desfășurarea a efectuării construcției obiectelor agricole cu obținerea documentelor permise,

Organizarea tenderurilor și selectarea antreprenorilor, Planificare și executare buget, Managementul Strategic

Șef serviciu produse de fitotehnie · Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare · Chișinău

Iunie 2008 - Iunie 2014 · 6 ani 1 lună

Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare – Șef Serviciu Produse de Fitotehnie (2008–2014)

- Am coordonat politicile naționale privind culturile de câmp și plantele tehnice, asigurând alinierea la standardele europene și creșterea competitivității sectorului vegetal.
- Am contribuit la elaborarea și implementarea programului de subvenții pentru fermieri și la modernizarea legislației privind semințele și materialul săditor.
- Am reprezentat ministerul în cadrul grupurilor de lucru FAO și IFAD, promovând agricultura durabilă și modernizarea practicilor agricole.
- Am susținut implementarea unui sistem eficient de colectare a datelor statistice privind producția vegetală, utilizat în politicile agricole naționale.
- Unicul functionar public din cadrul MAIA instruit conform metodologiei GRIP și FAO de evaluarea a pagubelor cauzate de dezastrele naturale și prevenirea schimbarilor climatice pe domeniul fitotehnic.

Competențe: Elaborarea cadrului legislativ și executiv pe domeniul fitotehnic

Domeniile dorite

- Top Management
- Agricultură

Studii: Superioare

UASM

Absolvit în: 2010

Facultatea: Agronomie

Specialitatea: Fitotehnie

Universitate Agrară de Stat

Absolvit în: 2008

Facultatea: Horticultura

Specialitatea: Silvicultura și Grădini publice

Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Studiez la moment

Facultatea: Horticultura - Doctorat

Specialitatea: Doctorand

Cursuri, training-uri

Managementul și elaborarea programelor/proiectelor;

Absolvit în 2010

Organizator: Academia de administrație publică de pe lângă președenția Republicii Moldova

Implementing a National Disaster Observatory (NDV) and Systematic Inventory and Evolution for Risk Assessment (SIERA) in Moldova

Absolvit în 2011

Organizator: PNUD MOLDOVA