

TEODOR COJOCARU



EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Martie 2026 - PREZENT

ADMINISTRATOR PROVIZORIU – O.P.C.O.M. S.A.

- Administrarea și Supravegherea Piețelor Centralizate:
- Asigurarea administrării sigure, fiabile și eficiente a piețelor centralizate de energie electrică, gaze naturale și certificate verzi, conform celor mai bune practici și reglementări în vigoare.
- Consolidarea cadrului de supraveghere a piețelor administrate, asigurând conformitatea cu orientările și reglementările naționale și europene privind integritatea și transparența pieței de energie.
- Participarea la identificarea, analizarea fezabilității proiectelor, utilizând instrumente moderne de management al proiectelor;
- Menținerea și dezvoltarea relațiilor de colaborare cu ANRE, Consiliul Concurenței și alte instituții relevante, pentru monitorizarea și implementarea angajamentelor naționale în domeniul energiei.
- Implementarea unui sistem fiabil de identificare și gestionare a riscurilor, pentru a preveni incidentele și a reduce impactul acestora asupra societății.
- Menținerea unei comunicări clare și eficiente în relațiile cu diverse entități externe și parteneri, contribuind la consolidarea imaginii societății.

Octombrie 2025- PREZENT

DIRECTOR VANZARI TC AGRO CONSULTING SRL – Colaorare INDIGO AG

Indigo Ag este o companie globala de tehnologie agricola, orientata spre dezvoltarea de solutii biologice si digitale inovatoare, cu accent pe sustenabilitate, sanatatea solului si cresterea profitabilitatii fermierilor.

- Coordonarea și dezvoltarea operațiunilor de vânzări pe piețele din România, Republica Moldova și Bulgaria, cu responsabilitate directă asupra strategiei comerciale regionale și a rezultatelor de vânzări.
- Elaborarea și implementarea planurilor de business și a strategiilor de intrare și consolidare pe piețele locale, adaptate specificului agricol din Europa de Sud-Est.
- Dezvoltarea și gestionarea relațiilor cu parteneri strategici, distribuitori, fermieri mari și clienți cheie, promovând soluțiile biologice Indigo Ag pentru îmbunătățirea randamentelor agricole și a practicilor durabile.
- Coordonarea activităților de business development, identificarea de noi oportunități comerciale și extinderea portofoliului de clienți în regiune.
- Colaborarea cu echipele internaționale (vânzări, marketing, tehnic, supply chain) pentru alinierea strategiei regionale cu obiectivele globale ale companiei.
- Monitorizarea performanței comerciale, analiza pieței și raportarea periodică către managementul regional/global.
- Sprijinirea adoptării tehnologiilor inovatoare prin activități de informare, training și suport tehnic pentru clienți și parteneri.

Martie 2025 – Octombrie 2025

ADMINISTRATOR PROVIZORIU – O.P.C.O.M. S.A.

- Administrarea și Supravegherea Piețelor Centralizate:
- Asigurarea administrării sigure, fiabile și eficiente a piețelor centralizate de energie electrică, gaze naturale și certificate verzi, conform celor mai bune practici și reglementări în vigoare.
- Consolidarea cadrului de supraveghere a piețelor administrate, asigurând conformitatea cu orientările și reglementările naționale și europene privind integritatea și transparența pieței de energie.
- Participarea la identificarea, analizarea fezabilității proiectelor, utilizând instrumente moderne de management al proiectelor;
- Menținerea și dezvoltarea relațiilor de colaborare cu ANRE, Consiliul Concurenței și alte instituții relevante, pentru monitorizarea și implementarea angajamentelor naționale în domeniul energiei.
- Implementarea unui sistem fiabil de identificare și gestionare a riscurilor, pentru a preveni incidentele și a reduce impactul acestora asupra societății.
- Menținerea unei comunicări clare și eficiente în relațiile cu diverse entități externe și parteneri, contribuind la consolidarea imaginii societății.

2020 – 2025

DIRECTOR VÂNZĂRI ROMÂNIA ȘI REPUBLICA MOLDOVA – NUSEED EUROPE LTD. – MEMBRU NUFARM

- Coordonarea operațiunilor de vânzări ale Nuseed pe piețele din România și Republica Moldova, gestionând portofoliul de semințe și rețeaua de distribuitori locali.
- Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări la nivel național, cu obiectivul de a crește cota de piață și volumul vânzărilor, adaptând planurile în funcție de tendințele pieței agricole și condițiile specifice fiecărui sezon agricol.
- Menținerea și consolidarea relațiilor cu clienții strategici – distribuitori și mari exploatații agricole – asigurând suport tehnic comercial (informații despre produse, recomandări agronomice) pentru utilizarea optimă a hibrizilor Nuseed.
- Colaborarea strânsă cu echipele regionale Nuseed și departamentele de marketing și dezvoltare produse, pentru alinierea lansărilor de noi hibrizi și derularea campaniilor promoționale eficiente.

2019 - 2020

DIRECTOR NAȚIONAL ROMANIA – ADAMA AGRICULTURAL SOLUTIONS LTD.

- Gestionarea portofoliului de clienți strategici ai ADAMA la nivel național, concentrându-se pe cele mai importante companii agricole și distribuitori din România.
- Elaborarea și implementarea de planuri de dezvoltare pentru clienții majori, promovând soluțiile ADAMA din domeniul protecției plantelor adaptând ofertele la nevoile specifice ale fiecărui partener.
- Menținerea unui contact direct și periodic cu factorii de decizie ai clienților cheie, negocierea contractelor de volum și a condițiilor comerciale avantajoase, asigurând loializarea acestora pe termen lung.
- Coordonarea echipei interne și colaborarea cu departamentele tehnice și de marketing pentru organizarea de demonstrații în câmp și programe pilot la fermele partenere, facilitând adoptarea noilor produse și creșterea satisfacției clienților.

2017 – 2024

DIRECTOR DE SOCIETATE AGRICOLA – ARTELI SRL

- Coordonarea generală a activității societății agricole, inclusiv organizarea lucrărilor agricole sezoniere (cultură mare).
- Elaborarea și implementarea planului de producție agricolă, cu monitorizarea eficienței economice a fiecărui ciclu de producție.

- Gestionarea relațiilor contractuale cu furnizorii de inputuri agricole (semințe, îngrășăminte, pesticide) și cu clienții pentru valorificarea producției.
- Supravegherea activităților de întreținere a utilajelor agricole și a investițiilor în tehnologii moderne.
- Întocmirea și aprobarea bugetului anual de venituri și cheltuieli; urmărirea execuției bugetare.
- Asigurarea respectării legislației în domeniul agricol, de mediu, muncii și fiscalității.
- Managementul echipei de angajați (muncitori, mecanizatori, ingineri agricoli), inclusiv recrutare, evaluare și dezvoltare profesională.
- Reprezentarea societății în relația cu autoritățile locale, instituțiile de profil (APIA, AFIR, Direcția Agricolă) și partenerii de afaceri.

2015 – 2019

DIRECTOR NAȚIONAL CLIENȚI STRATEGICI – PIONEER HI-BRED ROMÂNIA S.R.L.

- Administrarea relațiilor cu clienții cheie ai Pioneer Hi-Bred pe plan național, incluzând marii distribuitori de semințe și exploatațiile agricole de amploare.
- Dezvoltarea de strategii personalizate de vânzare și suport pentru promovarea hibridilor Pioneer (porumb, floarea-soarelui etc.) către clienții strategici, ținând cont de cerințele și obiectivele fiecărui partener.
- Colaborarea cu echipa tehnică (ingineri agronomi) pentru a oferi consultanță agronomică de specialitate marilor fermieri, maximizând performanța culturilor obținute din semințele Pioneer și demonstrând valoarea acestora.
- Negocierea contractelor anuale și a acordurilor de colaborare pe termen lung, atingând țintele de vânzări stabilite și contribuind la creșterea vizibilității și cotei de piață a Pioneer în segmentul de clienți strategici.
- Realizarea planului de afaceri
- Consolidarea poziției companiei în termeni de MS% față de KA

2012 - 2015

KEY ACCOUNT MANAGER NATIONAL/MANAGER ZONA - REGIONAL- MONSANTO ROMÂNIA S.R.L.

- Formare solidă în materie de on-boarding, utilizând resursele companiei, dar și cunoștințele liderilor
- Colaborare apropiată cu echipa de vânzări pentru a îmbunătăți activitatea/implicarea acestora și pentru a spori contactul cu fermierii

- Asigurarea finalizării în timp util a proceselor companiei din cadrul echipei (DPR, FCPA, conduita în afaceri, drepturile omului, siguranța vehiculelor)
- Coordonarea activității de vânzări a Monsanto într-o regiune importantă a țării, conducând o echipă de reprezentanți de vânzări pentru realizarea obiectivelor de vânzări și creștere a cotei de piață.
- Elaborarea și monitorizarea planurilor de vânzări regionale, aliniată cu strategia națională a companiei și campaniile de marketing pentru produsele de semințe (de exemplu, hibridi de porumb DEKALB) și produse de protecție a plantelor (erbicide).
- Dezvoltarea relațiilor cu distribuitorii locali și cu clienții majori din teritoriu, asigurând suport constant, gestionarea optimă a stocurilor și derularea eficientă a promoțiilor și demonstrațiilor în câmp.
- Formarea și mentorarea echipei regionale de vânzări, oferind instruire periodică privind caracteristicile produselor și tehnici de vânzare, îmbunătățind performanța individuală și a echipei.

2008 – 2012

REPREZENTANT VÂNZĂRI – MONSANTO ROMÂNIA S.R.L.

- Administrarea unui portofoliu de clienți într-o zonă alocată, promovând produsele Monsanto (semințe de înaltă productivitate și input-uri agricole) către fermieri și distribuitori locali.
- Prezentarea caracteristicilor și beneficiilor noilor hibridi și tehnologii agricole direct pe teren, organizând întâlniri cu fermierii și demonstrații practice la nivel de fermă pentru a evidenția performanțele produselor.
- Negocierea și încheierea vânzărilor, urmărirea realizării target-urilor trimestriale și anuale, precum și extinderea constantă a bazei de clienți prin identificarea de noi oportunități pe piața locală.
- Monitorizarea atentă a încasărilor și asigurarea suportului post-vânzare (gestionarea eventualelor reclamații sau neconformități), menținând un nivel ridicat de satisfacție și fidelizare în rândul clienților din portofoliu.

EDUCAȚIE

2003 – 2008

DIPLOMĂ DE LICENȚĂ – INGINER DIPLOMAT – Inginerie Economică, specializare Inginerie Economică în Agricultură

UNIVERSITATEA DE ȘTIINȚE AGRONOMICE ȘI MEDICINĂ VETERINARĂ DIN BUCUREȘTI – Facultatea de Management, Inginerie Economică și Dezvoltare Rurală

- Principalele discipline studiate: Tehnici de negociere, Comunicare în afaceri, Management corporativ, Marketing agricol, Agricultură și dezvoltare rurală.

ABILITĂȚI

- Comunicare și negociere: Abilități excelente de comunicare interpersonală și negociere, dezvoltate prin interacțiunea directă cu clienți strategici și parteneri de afaceri din sectorul agricol.
- Leadership și lucru în echipă: Competențe solide de leadership și coordonare, demonstrate prin conducerea unor echipe de vânzări și proiecte, precum și capacitatea de a motiva și dezvolta profesional membrii echipei.
- Orientare spre rezultate: Gândire strategică și orientare către îndeplinirea obiectivelor, cu capacitatea de a elabora planuri de acțiune eficiente și de a lua decizii informate pe baza analizei datelor de piață.
- Adaptabilitate și rezolvare a problemelor: Flexibilitate în adaptarea la schimbările pieței și abilități de rezolvare rapidă a problemelor, asigurând continuitatea afacerii în condiții provocatoare și dinamice.

CUNOȘTINȚE ȘI COMPETENȚE TEHNICE

- Industria agribusiness: Cunoaștere aprofundată a sectorului agricol și a industriei semințelor și input-urilor agricole, înțelegând tendințele de dezvoltare ale pieței și nevoile fermierilor la nivel național.
- Reglementări și politici agricole: Familiarizare cu reglementările europene și naționale privind semințele, produsele de protecție a plantelor (fitosanitare) și biotehnologiile agricole, asigurând conformitatea operațiunilor cu cerințele legale.
- Strategii de vânzări și marketing agricol: Experiență în aplicarea instrumentelor moderne de vânzări și marketing în agricultură, incluzând utilizarea analizelor de piață și a datelor agricole pentru planificarea strategică și luarea deciziilor.

LIMBI STRĂINE

- Limba Engleză – Nivel C1 – Utilizator experimentat

- Limba Italiana – Nivel B2 – Utilizator independent

INFORMAȚII SUPLIMENTARE

- Permis de conducere: Categoria B
- Competențe IT: Utilizator experimentat al platformelor ERP/SAP si CRM utilizate în industria agricolă, Pachet MS Office, Windows.