



**SOCIETATEA NAȚIONALĂ A SĂRII S.A.**  
Sediul social: Calea Victoriei nr. 220, etaj 4, sector 1, București, CP 010099;  
Contact: Splaiul Unirii nr. 76, Corp A, etaj 4 și etaj 5, Sector 4 București, CP 040037  
J40/4607/05.05.2010, CUI: RO 1590430, IBAN RO44BRDE445SV65087244450 BRD Dorobanți  
ROMÂNIA, Tel: (+4021) 317.89.81/317.89.88; Fax: (+4021)317.89.90/312.95.69,  
[http:// www.salrom.ro](http://www.salrom.ro) e-mail: [secretariat@salrom.ro](mailto:secretariat@salrom.ro)



## ANUNȚ RECRUTARE

„Societatea Națională a Sării S.A.- SALROM, cel mai mare producător de sare din România, ce desfășoară activități la sediul central din București și în șapte sucursale în țară: Exploatarea Minieră Râmnicu Vâlcea și salinele Slănic, Ocna Dej, Ocna Mureș, Târgu Ocna, Praid și Cacica, organizează concurs pentru ocuparea postului de:

### Denumire Post: DIRECTOR COMERCIAL

**Structura organizatorică în cadrul căreia se află postul vacant:** Direcția Comercială / Sediul central al S.N.S.-S.A. din Splaiul Unirii nr.76, Corp A, sector 4, București.

**Durata:** nedeterminată.

### Cerințele Postului:

- Nivelul studiilor – studii superioare economice;
- Experiența pe post de director vânzări / director comercial – minim 10 ani;
- Cunoștințele de specialitate necesare – cunoașterea legislației în domeniul comercial; constituie avantaj experiența în vânzări pe lanțurile IKA;
- Cunoștințe PC – MS Office Word și Excel nivel mediu - avansat;
- Limba engleză;
- Cunoașterea unei a doua limbi străine constituie avantaj.

**Competențe generale:** orientare către client (intern sau extern), capacitatea de a lucra independent, abilități organizatorice, capacitate de analiză și sinteză a informațiilor, orientare către rezultate, orientare către îmbunătățire continuă, abilități de prezentare, comunicare, proactivitate.

**Competențe organizaționale:** muncă în echipă, crearea de soluții de business, gândire strategică, capacitatea de a înțelege organizația în ansamblul său și specificul unei piețe distincte și speciale cum este cea a sării, de a înțelege contextul în care aceasta operează, influențele factorilor interni și externi asupra activității.

### Responsabilitățile principale ale postului:

1. Definește și implementează strategia aprobată pentru Direcția Comercială, în strânsă legătură cu strategia societății;
2. Propune Politica de preț pentru produsele comercializate și asigură implementarea politicii aprobate;
3. Monitorizează și analizează periodic eficiența activității de vânzare pe canale de distribuție și pe produse și stabilește acțiuni corective în vederea atingerii bugetului planificat;
4. Conduce procesul de negociere a contractelor comerciale încheiate cu clienții și este direct responsabil de performanța și eficiența acestora;
5. Urmărește stadiul de executare al contractelor în derulare și veghează permanent la buna desfășurare a activității;



Prezentul înscris poate conține și date cu caracter personal ce intră sub protecția Regulamentului (UE) 2016/679. Persoanele vizate cărora li se adresează prezentul înscris precum și terțele persoane care intră în posesia acestuia au obligația de a proteja, conserva și folosi datele cu caracter personal în condițiile prevăzute de Regulamentul (UE) 2016/679.

6. Monitorizează în permanență piața și concurența și elaborează o strategie eficientă de menținere a poziției pe piață;
7. Identifică segmentele de piață adecvate distribuției directe;
8. Propune măsuri concrete de optimizare a costurilor de distribuție și de creștere a forței de vânzare;
9. Coordonează activitatea de colectare de informații de piață relevante despre poziția produselor firmei și a principalilor săi competitori;
10. Urmărește prin toate acțiunile crearea celei mai bune imagini pentru societate și pentru produsele comercializate de aceasta;
11. Identifică și propune acțiuni de merchandising specific;
12. Supraveghează atent toate acțiunile concurenței în vederea stabilirii celor mai bune strategii de dezvoltare / creștere a poziției pe piață;
13. Asigură identificarea de noi clienți și de noi piețe de desfacere și ia măsurile adecvate pentru atragerea acestor clienți și comercializarea produselor societății pe noile piețe;
14. Colaborează cu Compartimentul Marketing pentru promovarea de noi produse pe piața internă și externă;
15. Asigură o cunoaștere aprofundată a grupurilor specifice de clienți și a nevoilor acestora;
16. Definește planul de control managerial aferent fiecărui proces și coordonează procesul de monitorizare a aplicării procedurilor existente;
17. Monitorizează execuția bugetară, argumentează eventualele diferențe și propune soluții pentru remedierea acestora, implementează soluțiile aprobate. Urmărește realizarea indicatorilor cantitativi și încadrarea în indicatorii calitativi din bugetul de venituri și cheltuieli;
18. Urmărește și asigură îndeplinirea obiectivelor și criteriilor de performanță aprobate prin bugetul de venituri și cheltuieli;
19. Ia măsuri de remediere a abaterilor sau de revizuire a politicilor, procedurilor și instrucțiunilor de lucru existente, atunci când situația o impune;
20. Participă activ la procesul de recrutare și selecție a candidaților pentru posturile disponibile din cadrul Direcției Comerciale;
21. Definește obiective și indicatori de performanță și dezvoltare pentru echipa Direcției Comerciale în concordanță cu politicile și procedurile aplicabile. Monitorizează de-a lungul anului activitatea membrilor echipei din subordine, a gradului de îndeplinire a obiectivelor și indicatorilor de performanță.

**Documente necesare înscrierii la concurs:** CV și scrisoare de intenție.

Candidaturile se pot depune la Secretariatul SNS SA / Sediul Central din Splaiul Unirii nr.76, corp A, etaj 5, sector 4 sau prin email la adresa [recrutari@salrom.ro](mailto:recrutari@salrom.ro), **până la data de 07.12.2024, ora 24.00.**

Informații suplimentare se pot obține la numărul de telefon 021.317.89.81, interior 9163.

Vor participa la concurs candidații care îndeplinesc condițiile stabilite în anunț și care vor fi selectați de către comisia de concurs. Data și locul desfășurării concursului vor fi comunicate doar candidaților selectați care îndeplinesc condițiile din anunțul de recrutare.

Înainte de a aplica la postul scos la concurs, vă rugăm să citiți „Nota de informare către candidați” cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal, ce poate fi accesată prin următorul link <https://salrom.ro/wp-content/uploads/2024/05/Nota-de-informare-catre-candidati-referitor-la-prelucrarea-datelor-cu-caracter-personal.pdf>. Transmiterea CV-ului reprezintă acordul dvs. cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal.

