

INFORMAȚII PERSONALE

DIANA ZEMORA MIRCI (cas. VULTUR)

 0725045559 diana@vultur.ro_ Phiconsulting.net

Naționalitatea Română

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

(2017 - prezent)

Managing Partner

PHI CONSULTING, phiconsulting.net

- Conceperea și implementarea modulelor de training și formare profesională.
- Strategie de business
- Coaching individual
- Dezvoltarea și implementarea programelor de stress-management
- Dezvoltarea și implementarea programelor de conduită la nivel de management

Tipul sau sectorul de activitate Consultanță.

(2006 - 2016)

Regional Sales Manager

Renault, Ford, Fiat-Jeep Groups

- Management și leadership pe toată zona gestionată
- Implementarea la nivel regional a strategiei de vânzări și marketing
- Formarea echipelor de vânzări și al managementului de vânzări din întreaga zonă gestionată
- Training și coaching individual
- Negociere la nivel de patronat

Tipul sau sectorul de activitate Vanzari, Marketing, Formare de personal

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

oct 2018 - prezent

Doctorand Filosofie

Facultatea de Filosofie, Universitatea București

1994-1998

Licența în filosofie

Facultatea de Filosofie, Universitatea București. Specializare triplă – filosofie moral-politică, filosofie teoretică și filosofia culturii

1993-1994

Câștigarea concursului național de competențe lingvistice și cognitive organizat de Fundația Soros împreună cu Ambasada SUA. Bursă de studii în SUA care a implicat și finalizarea studiilor liceale în cadrul Lincoln High School, Portland, Oregon.

COMPETENTE PERSONALE

Limba(i) maternă(e)

Română

Alte limbi străine cunoscute

	INTELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
Engleză	C2	C2	C2	C2	C2
	excelent				
Franceză	C2	C2	C2	C2	C2
	excelent				

Niveluri: A1/2: Utilizator elementar - B1/2: Utilizator independent - C1/2: Utilizator experimentat
 Cadrul european comun de referință pentru limbi străine

Competențe de comunicare

- bune competențe de comunicare dobândite prin experiența proprie de manager de vânzări, competențe de negociere și relaționare dobândite prin experiența de management la nivelul unei întregi rețele de business

Competențe organizaționale/manageriale

- leadership – conducerea constantă a unor echipe de vânzări la nivel național/zonal
- negociere – competențe dobândite prin experiența de peste 10 ani în zona de business la nivelul unor mari corporații.

Competențe dobândite la locul de muncă

- o bună cunoaștere a proceselor de control și implementare a strategiilor de management și vânzări.
- Abilități de coaching și training dobândite prin organizarea unor astfel de sesiuni la nivelul rețelelor de business

Competențe informatice

- o bună cunoaștere și utilizare a instrumentelor Microsoft Office™

Alte competențe

- cunoașterea limbii japoneze la nivel intermediar.

INFORMATII SUPLIMENTARE**Prezentări**

Multiple prezentări ale strategiilor de afaceri și de relaționare cu clienții realizate în cadrul corporațiilor Ford, Renault, Fiat-Jeep.

Proiecte

Dezvoltarea și implementarea proiectelor de business și de eficientizare a integrării personalului în structura companiei.