

Către:

BURSA DE VALORI BUCUREȘTI S.A.

AUTORITATEA DE SUPRAVEGHERE FINANCIARĂ

RAPORT CURENT 21/2022

Întocmit în conformitate cu Legea nr. 24 /2017 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață, Regulamentul ASF nr. 5/2018 privind emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață și/sau Codul Bursei de Valori București pentru Sistemul Multilateral de Tranzacționare.

Data raportului	20.07.2022
Denumirea societății	NOROFERT S.A.
Sediul social	București, Str. Lt. Av. Șerban Petrescu, Nr. 20, Parter, Camera 1 și 2, sector 1
Telefon	0785 087 780
Email	investitori@norofert.ro
Nr. înreg. la ONRC	J40/4222/2000
Cod unic de înregistrare	12972762
Capital social subscris și vărsat	6.859.152 lei
Număr de acțiuni	17.147.880
Piața de tranzacționare	Acțiuni: SMT AeRO Premium, simbol NRF Obligațiuni: Bonds-SMT, simbol NRF25

Evenimente importante de raportat: Consolidare echipa de management Norofert

Conducerea Norofert S.A. (denumită în continuare "Compania") informează piața cu privire la consolidarea departamentelor financiar-contabil și comercial, pentru a răspunde noilor complexități aduse de cele două noi linii de business - farming ecologic și producția de îngrășăminte solide, alături de creșterea organică a core business-ului Companiei.

Astfel, domnul Claudiu Doboș, ce a ocupat anterior funcția de CFO, nu mai face parte din echipa Norofert, iar conducerea Companiei a decis externalizarea atribuțiilor acestuia către o echipă de experți contabili, care vor facilita, de asemenea, și procesul de tranziție la raportarea IFRS.

În plus, datorită creșterii echipei comerciale și a bazei de clienți activi, managementul Companiei l-a recrutat, pentru funcția de Director Comercial, pe Ionuț Văsii, cu o experiență profesională în vânzări de peste 17 ani. Înainte de a ocupa această funcție, Ionuț a coordonat, la nivel regional și național, echipe dinamice și cu aptitudini diverse, demonstrându-și expertiza de management și apetența pentru leadership eficient.

De asemenea, Compania a decis înființarea unui departament intern de Relații cu Investitorii, pentru o mai bună comunicare și o relație mai apropiată cu aceștia. În acest sens, conducerea a cooptat-o pe Andreea Tănase în poziția de Director Comunicare, cu o experiență pe piața de capital de 8 ani.

PREȘEDINTE CONSILIU ADMINISTRAȚIE

Popescu Vlad Andrei

Norofert S.A.

J40/4222/2000; CUI 12972762

Sediul: Str. Lt. Av. Șerban Petrescu, Nr. 20, Parter, Camera 1 și 2
sector 1, București, România

www.norofert.ro | investitori@norofert.ro



Ionut Văsiu

Aprilie 2022 – Prezent
Director Comercial – NOROFERT S.A.

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

August 2016 – Aprilie 2022
Director Comercial – Distribuție Chimagri

Raportare directă către Directorul General și Directorul Executiv.

Supervizarea și coordonarea echipei de vânzări.

Implementarea de strategii de marketing comerciale rafinate, precum și politici de gestionare eficientă a resurselor aflate în concordanță cu obiectivele generale ale companiei (Pesticide, Semințe, Îngrășăminte).

Înființarea și coordonarea unei echipe de vânzări eficiente și motivate, pentru îndeplinirea constantă a obiectivelor de vânzări.

Crearea și dezvoltarea de proceduri eficiente de instruire tehnică și de vânzări pentru noii recruți ai departamentului.

Negocierea și menținerea contractelor cu furnizorii tradiționali și identificarea de noi furnizori, cu produse noi.

Îmbunătățirea produselor din portofoliu, din punct de vedere al marjei și profitabilității.

Menținerea unor relații excelente cu furnizorii existenți și căutarea activă de alții noi.

Încadrarea în bugetul alocat, asigurând utilizarea eficientă a resurselor companiei.

Întocmirea de rapoarte statistice, care arată măsurători ale eficienței și eficacității produsului în ceea ce privește profitabilitatea (determinând care produse sunt profitabile și care nu sunt la fel de profitabile, pe baza marjei alocate).

Stabilirea de relații multilaterale benefice și întâmpinarea unui spectru larg de nevoi ale clienților, oferind soluții inovatoare, asigurând în același timp satisfacție.

Dezvoltarea și implementarea de planuri strategice de vânzări și marketing, pentru a atinge potențialul optim de piață.

Noiembrie 2014 – Iunie 2016
Director Tehnic și de Marketing - AGRICOVER SRL

Construirea, consolidarea și gestionarea Categoriei de Intrări: Pesticide; Semințe; Îngrășăminte și motorină, în concordanță cu strategia pentru întregul grup de companie.

ALTE COMPETENȚE ȘI ABILITĂȚI

✓ **Limbi straine:**
Engleză – intermediar

✓ **Abilități soft:**
Competitiv, strateg și gânditor critic; pasionat de îmbunătățirea proceselor și dezvoltarea oamenilor; condus de noi provocări și dorința de a avea succes; perfecționist și de încredere.

APTITUDINI PRINCIPALE
MANAGEMENTUL
AFACERILOR

Director Tehnic Coordonator.

Propunerea, implementarea și realizarea bugetului, în funcție de segmentarea și poziționarea clienților.

Îmbunătățirea produselor din portofoliu, din punct de vedere al marjei și profitabilității.

Negocierea și menținerea contractelor cu furnizorii tradiționali și identificarea de noi furnizori, cu produse noi.

Crearea și implementarea calendarului de trade marketing pentru fiecare categorie – marketing pe segment (evenimente, conferință între furnizori și clienți) - bază de date marketing (campanii de mesaje).

Construirea și implementarea strategiei și politicii comerciale.

Gestionarea stocului fără risc pentru companie, prin demararea promoțiilor sau a programelor anuale pentru diferite produse pentru eficientizarea stocurilor.

Organizarea echipei de vânzări cu managerii regionali de vânzări: obiective de vânzări și structură bonus, orientare către client, ciclul de vânzări, creare și dezvoltare traininguri tehnice și traininguri de vânzări.

Coordonarea echipei la intrările de vânzări (Pesticide, Seminte și Îngrășăminte I) în conformitate cu bugetul pentru marja de dezvoltare.

Realizarea rutelor echipei pentru a gestiona eficient timpul.

Antrenarea periodică a echipei de vânzări pentru a menține un nivel ridicat de profesionalism.

Planificări de călătorie în zonele de responsabilitate, pentru a asigura o comunicare constantă.

Coordonarea și implementarea tuturor promoțiilor pentru a obține o execuție perfectă, un impact ridicat și vânzări maxime.

Crearea noilor strategii regionale de vânzări, bazate pe studii de piață.

Gestiunea și coordonarea unei echipe de opt persoane, astfel: patru manageri de categorie, manageri tehnici de remorcare și analiști remorcare.

Iunie 2014 – Noiembrie 2014

Grain Procurement Regional Manager - AGRICOVER SRL (Sud și Sud-Est României, jud. Ilfov, Giurgiu, Calarasi, Ialomita, Constanta, Tulcea)

Implementarea P&L și ținta de achiziții din regiune.

Coordonarea echipei pentru a cumpăra cereale în conformitate cu bugetul pentru marja de dezvoltare.

Realizarea rutelor echipei pentru a gestiona eficient timpul.

Achiziții și aprovizionare, după cum este necesar, de la producători și poziția cerealelor în conformitate cu liniile directe furnizate.

Comunicarea eficientă cu piața producătorilor, după cum este necesar pentru contractarea achizițiilor de cereale și programarea livrărilor.

Verificarea contractelor de cumpărare de cereale în sistem.

Menținerea de rapoarte de poziție a cerealelor pentru regiune.

Colaborarea cu departamentul de contabilitate după cum este necesar pentru a asigura acuratețea și promptitudinea plăților către producători.

Gestiunea și coordonarea unei echipe de patru zone de origine a cerealelor.

August 2011 – Iunie 2014

Regional Sales Manager – AGRICOVER SRL (Estul României, județele Brăila, Galați, Vrancea)

Implementarea P&L și ținta de achiziții din regiune.

Coordonarea echipei la inputurile de vânzări (Pesticide, Seminte, Îngrășăminte și Diesel) în conformitate cu bugetul pentru marja de dezvoltare.

Realizarea rutelor echipei pentru a gestiona eficient timpul.

Antrenarea periodică a echipei de vânzări pentru a menține un nivel ridicat de profesionalism.

- Planificare și execuție strategică și de vânzări
- Satisfacția clientului
- Bugetare și control al costurilor
- Proactiv și persuasiv

ADMINISTRAREA PROCESULUI

- Îmbunătățirea continuă a proceselor la vânzări și achiziții
- Previziune, personal și programare

MANAGEMENTUL PERSOANELOR

- Recrutarea și formarea personalului
- Team Building și reținerea personalului
- Dezvoltarea și motivarea personalului
- Managementul performanței și al schimbării

Planificări de călătorie în zonele de responsabilitate, pentru a asigura o comunicare constantă.
Coordonarea și implementarea tuturor promoțiilor pentru a obține o execuție perfectă, un impact ridicat și vânzări maxime.

Conectarea cu clienți importanți în mod regulat, cu scopul de a construi și dezvolta o relație de afaceri pe termen lung.

Crearea, împreună cu National Sales Manager, a noilor strategii regionale de vânzări bazate pe cercetări de piață.

Gestiunea și coordonarea unei echipe de șase manageri de zonă.

Ianuarie 2010 - August 2011

Regional Sales Manager – Bunge Romania

Atingerea țintei de vânzări pe regiune.

Antrenarea periodică a echipei de vânzări pentru a menține un nivel ridicat de profesionalism.

Planificări de călătorie în zonele de responsabilitate, pentru a asigura o comunicare constantă.

Sprijinirea distribuitorilor companiei pentru a menține un nivel ridicat de execuție în cadrul pieței (prezența produsului, prețul produsului, plasarea produsului și promovarea produsului)

Coordonarea și implementarea tuturor promoțiilor pentru a obține o execuție perfectă, un impact ridicat și vânzări maxime pentru produsele companiei.

Conectarea cu clienți importanți în mod regulat, cu scopul de a construi și dezvolta o relație de afaceri pe termen lung.

Mai 2009 – Ianuarie 2010

Manager zonal de vânzări – Cargill

Gestionarea și coordonarea unei echipe de patru Area Sales Manager în București și raioanele Ilfov, Ialomița, Călărași, Tulcea, Brăila, Constanța, Galați, Vrancea, Bacău, Suceava, Neamț, Iași și Republica Moldova, care construiesc relații de afaceri cu clienții KA

Negocierea și implementarea contractelor cu distribuitorii de zonă

Organizarea indicatorilor cheie de distribuție.

Asigurarea satisfacției clienților, promovarea și protejarea imaginii companiei, implementarea și coordonarea activităților de marketing și activități promotionale, organizarea și coordonarea distribuției brandului și pachetelor.

August 2008 – mai 2009

Manager regional de vânzări – Cargill

Gestionarea și coordonarea unei echipe de patru Area Sales Manager în București și raioanele Ilfov, Giurgiu, Ialomița, Călărași, Tulcea, Brăila și Constanța, care construiesc relații de afaceri cu clienții KA.

Negocierea și implementarea de contracte cu distribuitorii de zonă.

Organizarea indicatorilor cheie de distribuție.

Asigurarea satisfacției clienților, promovarea și protejarea imaginii companiei, implementarea și coordonarea activităților de marketing și activități promotionale, organizarea și coordonarea distribuției brandului și pachetelor.

Octombrie 2007 – August 2008

National Key Account Manager – Brenac (Brailac)

Gestionarea și coordonarea unei echipe de 6 Area Sales Manager.

Construirea de relații de afaceri cu clienții KA.

Negocierea și implementarea de contracte.
Controlul și organizarea indicatorilor cheie de distribuție.
Asigurarea satisfacției clienților, promovarea și protejarea imaginii companiei, implementarea și coordonarea activităților de marketing și activități promotionale, organizarea și coordonarea distribuției brandului și pachetelor.

August 2006 – Octombrie 2007

Key Account Executive - Coca-Cola HBC

Gestionarea și coordonarea unei echipe de douăzeci și opt de persoane.
Localizarea oportunităților de creștere a vânzărilor.
Alocarea eficientă a tuturor resurselor.
Organizarea și coordonarea distribuției mărcii și a pachetelor.
Colectarea și interpretarea tuturor informațiilor despre tendințele pieței.
Verificarea și coordonarea plasării și relocării activelor în funcție de performanță.
Analiza vânzărilor și performanțelor echipei, acordând sprijin și consiliere echipei.
Încadrarea în buget.

Mai 2003 – august 2006

Sef echipă vânzări - Coca-Cola HBC

Organizarea, coordonarea și controlarea activității unei echipe de vânzări formată din patru persoane, în vederea realizării volumului bugetului, a indicatorilor cheie de business și a indicatorilor financiari.

EDUCAȚIE

2012 – 2014

Master of Agribusiness/Agricultural Business Operations - Universitatea de Științe Agronomie și Medicină Veterinară din București

1999-2003

Licență, Marketing și Management

About Me

2022 – Present

Communication Director
NOROFERT S.A.

Education

Communication and Public
Relations "David Ogilvy" –
SNSPA Bucharest

Experience

2018–2022

Project Manager
Head of Operations –
Cornerstone
Communications

2015–2018

IR& PR Assistant –
Bucharest Stock Exchange

Skills

Investor Relations
Capital Markets
Communication
Project Manager



**Andreea
Tănase**

Email

andreea.tanase@
norofert.ro

Address

Bucharest

Language

English
Spanish