

# Alin Gherman

## EMBA

Cu o experiență de 15 ani în top management și vânzări în România și CEE, Alin a lucrat atât în organizații multinaționale, cât și antreprenoriale (DHL, P&G, Holdman, Babel Communications, DPD, Nobel România).

Susține cursuri de vânzări, marketing, merchandising, leadership, tehnici de prezentare, customer care, design thinking.



Absolvent Executive MBA ASEBUSS, Harvard Business School și a altor programe de dezvoltare. Speaker frecvent la conferințe.

### *Experiență profesională:*

- A activat în domenii diverse, de la vânzarea de produse de larg consum, până la servicii B2B sau media, gestionând afaceri ale companiilor pentru care a lucrat în România și CEE.
- A susținut cursuri adaptate pentru companii precum: Carpatcement, Caussade Semences, HP România, NN Asigurări de Viață, Mercedes România, MOL România, Orkla Foods, Oriflame, Industrial Access, Mega Image, PayPoint Services, Petrotel Lukoil.

### *Diplome și performanțe:*

- Absolvent al programului Executive MBA ASEBUSS (șef de promoție). A absolvit ASE – Finanțe Bănci, în 1999, un masterat în macroeconomie în cadrul aceleiași facultăți și o serie de programe de pregătire atât în țară,

cât și în străinătate în customer service management, tehnici de negociere și people development.

- Colaborează cu EXEC-EDU în diverse proiecte de training, atât standard, cât și personalizate pentru companii. De peste 14 ani, susține cursuri de vânzări, marketing, merchandising, managementul timpului, comunicare, leadership, tehnici de prezentare, pentru companii din sectoarele B2B și B2C.
- Este în mod frecvent speaker la diverse conferințe și seminarii din domeniu (Business Days, Strategic Leadership Forum) iar în 2013 a fost selectat în 100 Tineri Manageri de Top (Business Magazin, 2013).

### *Un gând de la trainer*

“Am un stil direct, simplu, practic. Aduc în discuție lucruri cărora le-am testat eu însămi utilitatea în calitate de angajat, manager, antreprenor, consultant, în companii extrem de diverse. Plăcerea de a interacționa cu cei cu care lucrez îmi dă energie, dinamism și putere de convingere.”

### *Arii de specialitate*

- Vânzări
- Managementul timpului
- Comunicare
- Tehnici de prezentare
- Marketing
- Leadership
- Gândire creativă