

# DANIEL CONSTANTINESCU



**Adresa:** Str. Eremia Grigorescu, Bl. P10, Sc. C, Ap. 17, Pitesti, Arges

**Data nasterii:** 18.05.1979

**Telefon:** +40 722 696 631

**E-mail:** [daniel.constantinescu33@yahoo.com](mailto:daniel.constantinescu33@yahoo.com)

**Permis de conducere:** B

**Starea civila:** casatorit

**Mobilitate:** 100%

**Scurt profil :** Experienta solida in vanzari si in managementul operational al echipelor, detinand pozitii cheie in dezvoltarea afacerii (sectorul industriei electrice JT/MT si cel bancar).  
Arii de expertiza:

- *Vanzare B2B si B2C;*
- *Management echipe vanzari de dimensiuni mari;*
- *Management si strategii teritoriale;*
- *Orientare catre client;*
- *Managementul echipei si al oamenilor;*
- *Planificare strategica;*
- *Vanzare up-selling & cross-selling;*
- *Leadership;*
- *Abilitati de lucru: individual/echipa;*
- *Managementul profitabilitati;*
- *Politici vanzari & proceduri;*
- *Conflict management.*

## EXPERIENTA PROFESIONALA:

**08/2020-Prezent: Account Manager, SC Hilti Romania, AG/VL/DB**

**Domeniul de activitate:** Comercializare scule electrice si sisteme de instalatii si constructii

**Responsabilitati:** Realizarea obiectivelor de vanzari trimestriale si anuale pentru industria de constructii din zona alocata.

- Gestionarea conturilor importante din aria de activitate;
- Actualizarea in SapByDesign a activitatii;
- Identificarea oportunitatilor de business, dezvoltarea conturilor existente si construirea unei relatii stabile cu partenerii cheie asigurand fidelizarea acestora;
- Atragerea de clienti noi si cresterea cotei de piata;
- Efectuarea de demonstratii cu echipamentele Hilti si prezentari de produs si servicii;
- Vizite in santier pentru a oferi suport tehnic si solutii pentru aplicatiile clientului.

**08/2019-07/2020: Branch Manager, SC Adecco Resurse Umane, Pitesti**

**Domeniul de activitate:** Furnizarea de servicii de resurse umane

**Responsabilitati:** Coordonarea activitatii punctului de lucru si urmarirea atingerii indicatorilor KPI stabiliti.

- Identificarea oportunitatilor de business si dezvoltarea conturilor existente in aria branch-ului: Arges, Valcea, Dambovita si Olt;
- Realizarea bugetului anual si responsabilitatea deplina P&L branch;
- Gestionarea relatiilor contractuale si stabilirea politicii de preturi (recrutare si leasing de personal) cu partenerii cheie: Grupul Gic, Faurecia, Haulotte, Lear, Yildiz Entegre, GF, Cogeme, Envisan, Novares, Ilpea, Opsan, Martur, Arctic, Ceva, Prysmian.
- Monitorizarea creantelor DSO si gestionarea strategiei de vanzari in concordanta cu strategia grupului;
- Negocierea si semnarea contractelor CPSR si CPD;
- Realizarea analizelor periodice in salesforce si implementarea previziunilor de venituri si cheltuieli.

**11/2018-07/2019: Sales Manager, SC Anglo-Rom SRL, Pitesti**

**Domeniul de activitate:** Comercializarea materialelor si echipamentelor electrice JT si MT

**Responsabilitati:** Dezvoltarea, implementarea, si realizarea planului de vanzari si profit.

- Gestionarea politicii de preturi pentru cele doua canale de vanzari: distributie si retail;
- Gestionarea relatiilor contractuale cu partenerii cheie (interni&externi): Legrand, Gewiss, ICME, IPROEB, RCB, Electroplast, Borsan, CAE, TAU, Michaud;
- Monitorizarea stocurilor si gestionarea importurilor de echipamente pentru asigurarea necesarului de marfa in conformitate cu planul de vanzari, sezonalitate, clienti noi si minimizarea stocului fara miscare;
- Eficientizarea costurilor, monitorizarea creantelor si gestionarea strategiei de vanzari;
- Negocierea si semnarea contractelor de vanzari si distributie;
- Dezvoltarea echipei si asigurarea climatului necesar performantei (schema insentivare, programe training.

**06/2016-09/2018: Business Leader, SC Provident Financial Romania, Bucuresti**

**Domeniul de activitate:** IFN, Departament Operatiuni

**Responsabilitati:** Atingerera nivelului de performanta in zona alocata, Bucuresti Vest, prin management-ul direct, echipa formata din 8 BRM-i si 108 Agenti de vanzari.

- Realizarea bugetului anual, incluzand livrarea target-ului trimestrial/anual pe principalii indicatori KPI asigurand eficienta costurilor in linie cu bugetul agreat;
- Eficientizarea costurilor pentru numar de clienti / creante / venituri;
- Dezvoltarea echipei pentru management-ul performantei, incluzand actiuni precum recrutare si selectie, training, coaching individual cat si colectiv, actiuni de retentie, dezvoltare si crestere a angajamentului;
- Dezvoltarea si implementarea unor planuri de actiune pentru acoperirea nevoilor operationale de business privind managementul performantei;
- Gestionarea performantei echipei pentru atingerea obiectivelor setate prin monitorizare si dezvoltarea actiunilor specifice;
- Evaluarea si gestionarea riscului de credit, prin implementarea strategiilor si planurilor de Credit Risk bazate pe performanta actuala.

**07/2015-05/2016: Regional Operations Manager, SC Provident Financial Romania**

**Domeniul de activitate:** IFN, Departament Operatiuni

**Responsabilitati:** Coordonarea activitatii operationale in Regiunea Vrancea (Prahova, Buzau, Vrancea, Galati si Braila) si managementul echipei: 6 Area Manageri, 35 Manageri de Dezvoltare si 434 de Agenti.

- Dezvoltarea business-ului regional prin maximizarea potentialului de crestere, in mod sustenabil si in acord cu obiectivele strategice la nivel de companie;
- Dezvoltarea și implementarea actiunilor, care să raspunda nevoilor operaționale ale regiunii din perspectiva resurselor umane, respectiv recrutare si selectie, instruirea preliminară si dezvoltare, managementul performanței;
- Realizarea analizelor periodice, inclusiv analiza continua a potențialului și a rezultatelor comparativ cu obiectivele stabilite; dezvoltarea planurilor de actiune;
- Folosirea eficienta a indicatorilor cheie de performanță și a informațiilor financiare BSC pentru a monitoriza performanța și a ghida luarea deciziilor de business.

**11/2014-06/2015: Area Manager, SC Provident Financial Romania, Targoviste**

**Domeniul de activitate:** IFN, Departament Operatiuni

**Responsabilitati:** Dezvoltarea business-ului la nivel de zona (Dambovita), o echipa formata din 5 Manageri de Dezvoltare si 67 de Agenti.

- Cresterea eficientei operationale, prin monitorizarea indicatorilor de performanta si stabilirea actiunilor specifice;
- Managementul echipei, prin dezvoltarea abilitatilor tehnice si manageriale;
- Stabilirea planurilor si actiunilor pentru gestionarea performanței și dezvoltarea ariei.

**05/2012-11/2014: Sales Manager, SC Selco SRL, Pitesti**

# DANIEL CONSTANTINESCU

---

**Domeniul de activitate:** Executie instalatii electrice si comercializarea materialelor si echipamentelor electrice

**Responsabilitati:** Dezvoltarea, implementarea si coordonarea proiectelor privind realizarea obiectivelor de vanzari si executie.

- Realizarea cifrei de afaceri anuale (3 milioane €) si a profitului bugetat (8-10%); analiza rapoartelor de vanzari si initierea actiunilor specifice, conform indicatorilor de performanta urmariti;
- Definirea strategiei de extindere a portofoliului de clienti pe cele doua segmente de activitate; implementarea strategiei de vanzari, negocierea si incheierea contractelor comerciale, in acord cu politicile generale de vanzari;
- Gestionarea clauzelor contractuale cu partenerii cheie, Schneider, Eaton, Philips, Osram, Gewiss, 3M, ICME si Romcab privind targetele de distributie;

**Proiecte realizate:**

- Dezvoltarea unei retele de revanzatori, cu acoperire in 10 judete;
- Proiect Philips HID, Modernizarea Bulevardului I.C. Bratianu Mioveni (62.000€);
- Primul proiect Philips din Romania, Iluminat Industrial cu LED - Coficab Eastern Europe Arad (320.000€) si ulterior Ploiesti (107.000€);
- Proiect H&M Ploiesti si Cinema City Ploiesti, (74.000/63.000€);
- Proiect Johnson Controls Bradu, (230.000€);
- Proiect Philips, Iluminat Nod Rutier Podul Viilor Pitesti;
- Proiect Philips, Iluminat Industrial cu LED Johnson Controls Pitesti.

**11/2009-05/2012: Development Manager, SC Provident Financial Romania, Pitesti**

**Domeniul de activitate:** IFN, Departament Operatiuni

**Responsabilitati:** Realizarea targetelor lunare de vanzari si colectari stabilite, in zona alocata; Coordonarea si motivarea echipei de agenti; Monitorizarea si evaluarea saptamanala a performantelor inregistrate; Recrutarea si instruirea echipei de agenti.

**10/2003-11/2009: Regional Sales Manager, SC Tracon Electric SRL, Pitesti**

**Domeniul de activitate:** Comercializare echipamente electrice industriale

**Responsabilitati:** Obiectivele initiale au vizat promovarea brandului si dezvoltarea portofoliului de clienti in perimetrul judetului Arges, ocupand functia de Reprezentant Vanzari.

- Din 2007 am fost promovat ca Manager Regional Vanzari si am preluat responsabilitatea de extindere a activitatii la nivel regional (Arges, Bucuresti, Prahova, Brasov, Dolj, Teleorman, Valcea), coordonand o echipa de reprezentati de vanzari (7).
- Planificarea si realizarea targetelor lunare/anuale; efectuarea sondajelor si studiilor de piata; monitorizarea si coordonarea activitatii de vanzare.

**05/2002-09/2003: Reprezentant Vanzari, SC JT International SRL, Pitesti**

**Domeniul de activitate:** Comercializarea tigaretelor

**Responsabilitati:** Administrarea si dezvoltarea portofoliului de clienti in vederea promovarii brandului si indeplinirii planului de vanzari; acordarea asistentei comerciale clientilor si potentialilor clienti, urmarirea derularii comenzilor si incasarilor; analiza de piata.

## **EDUCATIE SI FORMARE:**

**Universitatea Petrosani, Facultatea de Inginerie Mecanica si Electrica**

*Master Exploatarea Instalatiilor Electrice Industriale, in curs*

**Universitatea Constantin Brancoveanu, Pitesti, Facultatea de Management Marketing**

*Master Business Management, 2008 – 2010*

**Universitatea Pitesti, Facultatea de Educatie Fizica si Sport**

*Licenta* Educatie Fizica si Sport, 1998 – 2002

**Colegiul National Liceal Zinca Golescu, Pitesti**

Sectia Filologie, 1994 – 1998

## **TRAININGURI:**

- “Persuasiune si Influenta”, 2015
- “Excelenta in Managementul Echipei”, 2012
- “Leadership & Management”, 2011
- “Conducerea Eficienta a Oamenilor”, 2010
- “Cunoasterea Produsului & Tehnici de Vanzare”, 2006
- “Pasii Procesului de Vanzare”, 2002
- Curs limba engleza, nivel intermediar, 2001

## **COMPETENTE SI ABILITATI:**

- Competente in managementul proiectelor;
- Abilitati de analiza a trend-urilor si dezvoltare a planurilor de actiuni;
- Capacitate decizionala si abilitatea de a lucra cu termene limita;
- Orientarea catre rezultate;
- Leadership strategic: dezvoltarea echipei si cresterea coeziunii de grup;
- Abilitati de comunicare si relationare interpersonală.