

INFORMAȚII PERSONALE

Tănăsescu Romulus - Cristian



Sexul Masculin

LOCUL DE MUNCĂ DORIT /
STUDIILE PENTRU CARE SE
CANDIDEAZĂ

Consiliu Administrație Zona Liberă Curtici - Arad

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

11.2020 - prezent

Director General Societate Comercială / Administrator

MaxMark Power S.R.L. – Dealer Rompetrol Downstream

- Administrarea, în calitate de antreprenor, a două stații de distribuție carburanți Rompetrol Downstream
- Responsabilitatea totală asupra stocurilor și încasărilor Rompetrol Downstream din stațiile alocate
- Reprezentarea companiei Rompetrol Downstream la nivel local
- Construirea și gestionarea bugetelor specifice ale stațiilor, în concordanță cu bugetul general al companiei Rompetrol Downstream
- Administrarea, conducerea și controlul personalului propriu, format din 30 angajați
- Stabilirea salariilor și sistemului de motivare a salariaților companiei
- Asigurarea respectării legislației muncii în vigoare la nivel de companie
- Asigurarea legislației în vigoare în materie de S.S.M.
- Responsabilitate pentru indicatorii de performanță ai stațiilor alocate
- Responsabilitate în ceea ce privește aplicare procedurilor de lucru ale Rompetrol Downstream
- Asigurarea gestionării corecte a stocului de produse, în vederea obținerii rezultatelor de vânzări asumate
- Construirea și administrarea unui portofoliu personal de clienți corporativi
- Urmărirea permanentă a evoluției rezultatelor și intervenția imediată în vederea redresării
- Implementarea planului de marketing al Rompetrol Downstream la nivel local, pentru stațiile alocate
- Întreținerea permanentă a unei relații reciproc avantajoase cu toate departamentele Rompetrol Downstream
- Monitorizarea permanentă a costurilor companiei vs buget alocat
- Analiza permanentă a indicatorilor cheie de performanță, calitativi și cantitativi, și stabilirea de strategii de atingere a obiectivelor setate
- Monitorizarea competiției
- Pregătirea profesională a echipei proprii

Tipul sau sectorul de activitate Administrare Activitate Stații Distribuție Carburanți

04.2019 – 10.2020

Director Resurse Umane

Essential Energy S.R.L. – Dealer Rompetrol Downstream

- Planificarea, organizarea și supervizarea activităților de resurse umane
- Asigurarea interpretării corecte și aplicarea politicilor de personal ale societății
- Organizarea și coordonarea procesului de recrutare și selecție pentru posturile vacante
- Organizarea procesului de integrare a noilor angajați și coordonarea acestuia
- Actualizarea și adaptarea fișelor de post
- Construcția și implementarea sistemului de recompense și beneficii a societății
- Identificarea nevoilor de pregătire a angajaților și implementarea programelor de dezvoltare
- Derularea cercetărilor disciplinare la nivel de companie și, după caz, stabilirea sancțiunilor salariaților, conform normelor legale
- Participarea la soluționarea conflictelor de munca și plângerilor angajaților și menținerea unei legături strânse cu reprezentanții salariaților
- Realizarea și implementarea unui sistem de evaluare a performanțelor profesionale ale angajaților
- Realizarea și raportarea unei serii de situații cerute de conducerea societății, privind structura personalului pe diverse categorii de vârstă, sex, socioprofesionale, fluctuația de personal, absenteismul, cauzele acestora, etc.
- Coordonarea activității de organizare la nivel de societate
- Elaborarea procedurilor de lucru în cadrul biroului, privind principalele activități de resurse umane (recrutare și selecție, planificarea resurselor umane, instruire, evaluarea performanțelor profesionale) și asigurarea asupra respectării acestora de către întreg personalul biroului
- Păstrează confidențialitatea rezultatelor obținute
- Vegherea respectării normelor de tehnică a securității muncii
- Participare în echipa de expertizare a accidentelor de muncă
- Asigură legătura cu reprezentanții autorităților competente în a derula misiuni de control în ceea ce privește RU

Tipul sau sectorul de activitate Administrare Resurse Umane Societate Comercială

03.2019 – 04.2019

Director Resurse Umane

MaxMark Power S.R.L. – Dealer Rompetrol Downstream

- Planificarea, organizarea și supervizarea activităților de resurse umane
- Asigurarea interpretării corecte și aplicarea politicilor de personal ale societății
- Organizarea și coordonarea procesului de recrutare și selecție pentru posturile vacante
- Organizarea procesului de integrare a noilor angajați și coordonarea acestuia
- Actualizarea și adaptarea fișelor de post
- Construcția și implementarea sistemului de recompense și beneficii a societății
- Identificarea nevoilor de pregătire a angajaților și implementarea programelor de dezvoltare
- Derularea cercetărilor disciplinare la nivel de companie și, după caz, stabilirea sancțiunilor salariaților, conform normelor legale
- Participarea la soluționarea conflictelor de munca și plângerilor angajaților și menținerea unei legături strânse cu reprezentanții salariaților
- Realizarea și implementarea unui sistem de evaluare a performanțelor profesionale ale angajaților
- Realizarea și raportarea unei serii de situații cerute de conducerea societății, privind structura personalului pe diverse categorii de vârstă, sex, socioprofesionale, fluctuația de personal, absenteismul, cauzele acestora, etc.
- Coordonarea activității de organizare la nivel de societate, urmărind modificările în structura organizațională și în RI
- Elaborarea procedurilor de lucru în cadrul biroului, privind principalele activități de resurse umane (recrutare și selecție, planificarea resurselor umane, instruire, evaluarea performanțelor profesionale)
- Păstrează confidențialitatea rezultatelor obținute
- Vegherea respectării normelor de tehnică a securității muncii
- Participare în echipa de expertizare a accidentelor de muncă
- Asigură legătura cu reprezentanții autorităților competente în a derula misiuni de control în ceea ce privește RU

Tipul sau sectorul de activitate Administrare Resurse Umane Societate Comercială

- 07.2017 – 02.2019 Director General Societate Comercială / Administrator
MaxMark Power S.R.L. – Dealer Rompetrol Downstream
- Administrarea, în calitate de antreprenor, a două stații de distribuție carburanți Rompetrol Downstream
 - Responsabilitatea totală asupra stocurilor și încasărilor Rompetrol Downstream din stațiile alocate
 - Reprezentarea companiei Rompetrol Downstream la nivel local
 - Construirea și gestionarea bugetelor specifice ale stațiilor, în concordanță cu bugetul general al companiei Rompetrol Downstream
 - Administrarea, conducerea și controlul personalului propriu, format din 30 angajați
 - Stabilirea salariilor și sistemului de motivare a salariaților companiei
 - Asigurarea respectării legislației muncii în vigoare la nivel de companie
 - Asigurarea legislației în vigoare în materie de S.S.M.
 - Responsabilitate pentru indicatorii de performanță ai stațiilor alocate
 - Responsabilitate în ceea ce privește aplicare procedurilor de lucru ale Rompetrol Downstream
 - Asigurarea gestionării corecte a stocului de produse, în vederea obținerii rezultatelor de vânzări asumate
 - Construirea și administrarea unui portofoliu personal de clienți corporativi
 - Urmărirea permanentă a evoluției rezultatelor și intervenția imediată în vederea redresării
 - Implementarea planului de marketing al Rompetrol Downstream la nivel local, pentru stațiile alocate
 - Întreținerea permanentă a unei relații reciproc avantajoase cu toate departamentele Rompetrol Downstream
 - Monitorizarea permanentă a costurilor companiei vs buget alocat
 - Analiza permanentă a indicatorilor cheie de performanță, calitativi și cantitativi, și stabilirea de strategii de atingere a obiectivelor setate
 - Monitorizarea competiției
 - Pregătirea profesională a echipei proprii

Tipul sau sectorul de activitate Administrare Activitate Stații Distribuție Carburanți

- 07.2008 – 07.2017 Manager Regional Vânzări – Nord / Vest România
Praktiker România
- Coordonarea și controlul administrării corecte a 9 magazine Praktiker în vederea atingerii obiectivelor de vânzări (cca. 65 mil. EUR / an – cifră de afaceri)
 - Conducerea, prin intermediul a 9 directori de magazin, a unei echipe de peste 500 angajați
 - Monitorizarea și evaluarea permanentă a aplicării instrucțiunilor de lucru și a procedurilor interne
 - Controlul intern al documentelor, justității deciziilor manageriale și respectării fluxului operațional
 - Construirea și stabilirea bugetelor anuale de stoc, vânzări, personal, investiții la nivelul zonei alocate
 - Monitorizarea permanentă a rezultatelor obținute și intervenții în vederea atingerii obiectivelor
 - Monitorizarea permanentă a atingerii indicatorilor cheie de performanță, calitativi și cantitativi
 - Monitorizarea inventarelor de marfă și aplicării corespunzătoare a procedurilor de inventariere
 - Supravegherea activității directorilor de magazine din zona alocată
 - Stabilirea salariilor și primelor conducătorilor de magazine din aria alocată
 - Evaluarea performanțelor personalului de conducere a magazinelor alocate
 - Reprezentarea companiei la nivelul zonei alocate
 - Monitorizarea permanentă a costurilor înregistrate de magazine, raportate la bugetul stabilit
 - Verificarea modului de utilizare a patrimoniului companiei
 - Luarea de măsuri menite să asigure permanent resursele necesare derulării activităților
 - Interacțiunea cu clienții și rezolvarea problemelor / reclamațiilor acestora
 - Asigurarea permanentă de suport pentru conducerea magazinelor în vederea atingerii obiectivelor

Tipul sau sectorul de activitate Comerț Retail – Magazine Mari - Bricolej

10.2005 – 07.2008

Director Magazin – Arad

Praktiker România

- Administrarea activităților unui magazin Praktiker, în vederea atingerii obiectivelor operaționale și de vânzări (cca. 6 mil. EUR / an)
- Conducerea, coordonarea și controlul unei echipe formate din 130 angajați
- Planificarea resurselor umane pentru derularea în standarde ale activităților operaționale
- Stabilirea salariilor și bonusurilor pentru personalul din subordine
- Recrutarea, evaluarea, promovarea, aplicarea măsurilor disciplinare pentru personalul din subordine
- Coordonarea proceselor de achiziții marfă și consumabile la nivel de magazin
- Analiza permanentă a rapoartelor puse la dispoziție, pentru luarea de măsuri eficiente de redresare
- Coordonarea activităților promoționale la nivel de magazin
- Implementarea standardelor operaționale ale companiei
- Supravegherea încadrării permanente în bugetele de costuri alocate
- Rezolvarea reclamațiilor clienților
- Reprezentarea companiei în fața autorităților locale
- Analiza lunară a rapoartelor economice și financiare, în vederea stabilirii strategiei de atingere a obiectivelor de vânzări cu angajarea de costuri minime
- Stabilirea și implementarea de măsuri de eficientizare a activității operaționale
- Controlul permanent al derulării activității companiilor terțe din magazin (pază, curățenie, etc.)
- Controlul permanent al gestionării fluxului de numerar al magazinului, respectiv al administrării procedurale a intrărilor de marfă și a pierderilor înregistrate
- Stabilirea obiectivelor zilnice de vânzare și monitorizarea atingerii acestora
- Asigurarea unei interfețe între diversele departamente ale companiei și magazin
- Propunerea de acțiuni concrete de maximizare a rezultatelor operaționale obținute de magazin
- Construirea unei rețele dedicate de clienți importanți și gestionarea acestora
- Monitorizarea competiției
- Gestionarea bugetului local de marketing
- Derularea ședințelor

Tipul sau sectorul de activitate: Comerț Retail – Magazine Mari - Bricolaj

01.2005 – 10.2005

Director General Vânzări – Membru Consiliu Administrație

Global Spirits Company

- Stabilirea strategiei companiei în materie de vânzări
- Restructurarea sistemului de distribuție și rentabilizarea acestuia
- Participarea în luarea deciziilor strategice ale companiei de către consiliul de administrație
- Construirea și implementarea politicii comerciale
- Crearea și gestionarea bugetului departamental
- Construcția și implementarea bugetului anual de vânzări
- Estimarea anuală cât mai acurată a vânzărilor, în vederea construirii corecte a planului de producție
- Stabilirea planului de marketing în ceea ce privește piața modernă și cea tradițională
- Asigurarea unui flux de numerar corespunzător derulării activității companiei
- Conducerea, coordonarea și controlul unei echipe de cca. 30 angajați ai departamentului vânzări
- Crearea unei legături comerciale eficiente cu conducerea lanțurilor importante de magazine

Tipul sau sectorul de activitate: Producție și Comerț Cu Băuturi Alcoolice

- 01.2000 – 01.2005 **Formator Echipe Vânzări – Vest România + Europa Centrală și de Sud**
Unilever South Central Europe
- Recrutarea, pregătirea profesională teoretică (> 100 sesiuni) și practică (> 1.600 ore) a forței de vânzare directă și indirectă a companiei Unilever în regiunea alocată (Albania, Bulgaria, Bosnia & Herzegovina, Macedonia, Muntenegru, Serbia, Moldova și România)
 - Consultantă în ceea ce privește organizarea departamentelor de vânzări a distribuitorilor
 - Membru în echipa de proiect a construirii și dezvoltării sistemului de distribuție în Serbia și Muntenegru
 - Crearea unei baze de date a magazinelor, comercianților cu ridicata și lanțurilor locale și multinaționale
 - Evaluarea personalului de vânzare din regiunea alocată
 - Susținerea de cursuri de perfecționare la nivel de regiune
 - Creșterea competențelor profesionale a personalului angajat
 - Creșterea indicatorilor cheie de performanță în regiune
 - Parte a proiectului de dezvoltare permanentă a abilităților forței de vânzare din Bulgaria
 - Menținerea calității profesionale a angajaților distribuitorilor din vestul românii
- Tipul sau sectorul de activitate Producție și Comerț Bunuri Larg Consum
- 03.1997 – 01.2000 **Supervizor Vânzări – Vest România**
Unilever România
- Conducerea, coordonarea și controlul unei echipe de reprezentanți vânzări, formată din 4 – 8 angajați
 - Stabilirea unei colaborări profesioniste cu distribuitorii locali din aria alocată
 - Relația de colaborare cu clienții internaționali din zona alocată
 - Coordonarea unei echipe de decoratori
 - Reprezentarea la nivel de arie a intereselor Unilever
 - Implementarea acțiunilor promoționale la nivel de regiune
 - Controlul prețurilor
 - Gestionarea bugetului de costuri și vânzări la nivel de regiune
 - Organizarea și controlul activității de distribuție directă în regiunea alocată
- Tipul sau sectorul de activitate Producție și Comerț Bunuri Larg Consum
- 11.1995 – 03.1997 **Reprezentant Vânzări – Arad**
Unilever România
- Relația cu distribuitorii locali
 - Relația cu clienții
 - Implementarea acțiunilor promoționale
- Tipul sau sectorul de activitate Producție și Comerț Bunuri Larg Consum
- 03.1995 – 11.1995 **Coordonator Evenimente Speciale Marketing**
Coca – Cola Timiș
- Construcția și coordonarea activităților promoționale și de degustare ale companiei
 - Coordonarea implementării evenimentelor speciale de marketing
 - Coordonarea unei echipe de 4 decoratori
 - Relația cu Mass – Media
 - Relația cu clienții
 - Gestionarea bugetului alocat
 - Analiza prețurilor competiției
 - Relația cu autoritățile locale
- Tipul sau sectorul de activitate Producție și Comerț Băuturi Răcoritoare

- 10.1993 – 03.1995 Dezvoltator Piață – Arad
Coca – Cola Bihor
- Controlul distribuției produselor
 - Implementarea activităților promoționale
 - Decorarea profesională a magazinelor
 - Plasarea mijloacelor fixe și a obiectelor de inventar la clienți
 - Controlul implementării corecte a standardelor de expunere a produselor
- Tipul sau sectorul de activitate: Producție și Comerț Băuturi Răcoritoare

EDUCAȚIE

- 2020 - prezent Doctorand – Management
Școala Doctorală a Facultății de Economie și de Administrare a Afacerilor Timișoara
- Academic Writing
 - Modelarea deciziilor la nivel macroeconomic
 - Metode de cercetare
 - Metodologia științelor economice
 - Dezvoltări conceptuale în științele economice
- 2002 - 2003 Master – Managementul Financiar – Contabil și Juridic al Firmei
Universitatea de Vest "Vasile Goldiș" Arad
- Gestiunea financiară a întreprinderii
 - Contabilitate și fiscalitate
 - Calculația costurilor
 - Drept financiar
 - Management Contabil și financiar
 - Audit financiar
 - Managementul firmelor mici și mijlocii
- 1994 - 2000 Economist Licențiat – Profil Economic – Specializare Marketing
Universitatea de Vest Timișoara
- Relații economice internaționale
 - Marketing Internațional
 - Economie mondială
 - Tehnici de negociere și comunicări în afaceri
 - Management comercial
 - Proiecte economice
 - Eficiența investițiilor
 - Burse de mărfuri și valori
 - Sisteme informatice în marketing
 - Cercetări de marketing
 - Analiză economică financiară
 - Studiul comportamentului consumatorului
 - Finanțe și monedă
 - Teoria deciziei și jocuri de conducere
 - Economia firmei
 - Limba engleză și corespondență

- 1991 - 1993 Tehnician Hidrolog
Liceul Industrial Nr. 8 de Gospodărirea Apelor Arad
- Informatică
 - Meteorologie generală
 - Ecologie și protecția apei și mediului
 - Sistemul internațional hidro - meteorologic și prelucrarea automată a datelor
 - Hidraulică
 - Hidrometrie
 - Modele matematice și prognoze hidrologice
 - Statistică matematică și sinteze hidrologice generale
- 1989 - 1991 Diploma Bacalaureat – Meseria Electrician – Profil Electrotehnic
Liceul Industrial Nr. 1 Arad
- 1987 - 1989 Absolvire 10 Clase – Profil Electrotehnic
Liceul de Matematică – Fizică "Ioan Slavici" Arad
- 1979 - 1987 Absolvire 8 Clase
Școala Generală Nr. 4 Arad

FORMARE

- 2018 Formator Adulți – C.O.R. 242401 - Certificat Absolvire J 00006593
Asociația Proeuro – Cons Slatina
- Pregătire formării
 - Realizarea activităților de formare
 - Evaluarea participanților la formare
 - Aplicarea tehnicilor speciale de formare
 - Marketingul formării
 - Proiectarea programelor de formare
 - Organizarea programelor și stagiilor de formare
 - Evaluarea, revizuirea și asigurarea calității stagiilor de formare
- 2012 Director Vânzări – Leadership – C.O.R. 121018 – Certificat Absolvire G 0210770
Univers Management Consulting București
- Elaborarea strategiilor de vânzare
 - Criterii de elaborare strategii de vânzare
 - Stabilirea resurselor necesare pentru implementare strategiilor de vânzare
 - Formularea strategiilor de vânzare
- 2011 Director Vânzări – Inteligență Emoțională – C.O.R. 121018 – Certificat Absolvire G 00210644
Univers Management Consulting București
- Comunicarea Interactivă
 - Transmiterea și primirea feedback-ului
 - Participarea la discuții pe teme profesionale

- 2011 Director Magazin – Conducerea Eficientă a Echipei – C.O.R.
121021 – Certificat Absolvire F 0177344
Univers Management Consulting București
- Coordonarea muncii în echipă
 - Analiza și luarea deciziilor privind activitatea magazinului
 - Controlul și evaluarea activității magazinului
- 2011 Director Vânzări – Antrenarea la Locul de Muncă – C.O.R. 121018
– Certificat Absolvire F 0177337
Univers Management Consulting București
- Munca în echipă
 - Identificarea rolurilor specifice
 - Efectuarea muncii împreună cu ceilalți membri
- 2011 Director Magazin – Dinamica și Dezvoltarea Echipei – C.O.R.
121021 – Certificat Absolvire F 0092329
Univers Management Consulting București
- Coordonarea perfecționării forței de muncă
 - Dezvoltarea activității profesionale proprii
- 2010 Director Vânzări – Dezvoltarea Competențelor Manageriale –
C.O.R. 121018 – Certificat Absolvire F 0188040
Univers Management Consulting București
- Dezvoltarea profesională
 - Identificarea necesităților proprii de perfecționare
 - Autoinstruirea
- 2010 Director Vânzări – Introducere în Competențele Schimbării – C.O.R.
121018 – Certificat Absolvire F 0071077
Univers Management Consulting București
- Stabilirea obiectivelor
 - Stabilirea resurselor necesare atingerii obiectivelor
 - Alegerea instrumentelor de măsurare a nivelului de atingere a obiectivelor
- 2008 Mașinist la Mașini Mobile pentru Transporturi Interioare - Stivuitoare
– Certificat Absolvire E 0026426
Original Tehnic Arad
- Pregătire și verificare vehicul pentru lucru
 - Efectuarea transportului și manipulării mărfurilor
 - Identificare defectelor apărute
 - Predarea utilajului și a documentelor
- 2006 Evaluarea Performanței – Certificat Absolvire

- Excellence București
- Stabilirea criteriilor individuale de performanță
 - Urmărirea Indicatorilor de performanță
 - Coaching & Mentoring
 - Feedback
- 2003 Recrutare și Selecție – Certificat Absolvire
A.I.M.S. Human Capital Romania București
- Identificarea Nevoilor de Recrutare
 - Profilul Candidatului
 - Fisa Postului
 - Recrutare
 - Selecție
 - Evaluare
- 2003 Leadership – Certificat Absolvire
Center For Creative Leadership Bruxelles, Belgia
- Leader vs. Manager
 - Influențarea altora
 - Managementul maselor
 - Teoria discursului
 - Utilizarea întrebărilor
 - Metode de feedback
 - Tehnici de comunicare
- 2002 Tehnici de Management de Proiect – Certificat Absolvire
Hemsley Fraser Learning & Development Londra, Marea Britanie
- Stabilirea obiectivelor
 - Modalitățile de calculul ale duratei și resurselor necesare proiectului
 - Construire echipei de proiect
 - Repartizare sarcinilor
 - Monitorizarea și controlul derulării activităților din proiect
 - Managementul riscului
 - Comunicarea proiectului
 - Diagrama Gant
 - Utilizarea MS Project
 - Cascadarea proiectelor de succes

COMPETENTE PERSONALE

Limba maternă	Română				
Alte limbi străine cunoscute	INTELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
Limba Engleză	Utilizator Experimentat	Utilizator Experimentat	Utilizator Experimentat	Utilizator Experimentat	Utilizator Experimentat

Competențe de comunicare	<ul style="list-style-type: none">▪ bune competențe de comunicare dobândite prin experiența proprie de management▪ bună utilizare a mesajelor verbale și non - verbale dobândită prin experiența în posturi de conducere▪ bună utilizare a întrebărilor și tehnicilor de influențare dobândită prin experiența în cadrul proiectelor manageriale▪ ușurință de a vorbi în fața mulțimilor dobândită prin experiența vastă atât ca manager, cât și ca formator▪ bune competențe de comunicare scrisă (oficială și / sau formală) dobândite prin experiența managerială
Competențe organizaționale / manageriale	<ul style="list-style-type: none">▪ managementul resurselor umane – gestionarea resurselor umane atât ale întreprinderilor, ca angajat, cât și proprii, ca angajator▪ leadership – am condus echipe formate din 10 până la 400 angajați▪ control intern managerial – competență dobândită în cadrul activității regionale de conducere a echipelor manageriale▪ gestionarea crizelor – dobândită din experiența de mediator necesară conducerii unei echipe de mari dimensiuni, regională▪ gestionarea schimbărilor în organizații – dobândită din experiența de leader de proiect sau membru de echipă în diverse situații de schimbări organizaționale / restructurări / reorganizări
Competențe dobândite la locul de muncă	<ul style="list-style-type: none">▪ controlul aplicării corecte a proceselor și procedurilor de lucru ale organizațiilor – competență dobândită prin exercitarea atribuțiilor de manager regional▪ identificarea, instrumentare și gestionarea situațiilor de fraudă – competență dobândită prin exercitarea atribuțiilor de manager regional▪ gestionarea resurselor umane – competență dobândită din segmentul antreprenorial▪ competențe de negociere – dobândite din experiența antreprenorială și de management▪ competențe de reprezentare și interacțiune cu autoritățile – dobândite din exercitarea diferitelor atribuțiuni manageriale
Competențe informatice	<ul style="list-style-type: none">▪ bună cunoaștere și utilizare a instrumentelor Microsoft Office™ (Word, Excel, Power Point, etc.) – dobândită prin exercitarea diverselor poziții manageriale▪ bună utilizare a comunicării e-mail oficială / formală – competențe dobândite prin utilizarea permanentă a instrumentului de comunicare în experiența anterioară antreprenorială și managerială▪ bună cunoaștere și utilizare a unor sisteme informatice specifice derulării activităților intra – corporatiste ale companiilor unde mi-am desfășurat activitatea (ex. AS 400, BENZIN, SAP, etc.)
Permis de conducere	<ul style="list-style-type: none">▪ A – din 2004▪ B – din 1991

INFORMATII SUPLIMENTARE

Proiecte	<ul style="list-style-type: none">▪ Praktiker 2012 – Restructurarea resurselor umane / departamentelor – Membru Proiect - Cooperare cu compania de consultanță Mc Kinsey – Nivel Internațional – București / Varșovia / Munchen
Referințe	<ul style="list-style-type: none">▪ La cerere

ANEXE

- copii diplome
- certificat competență lingvistică
- copii documente identificare