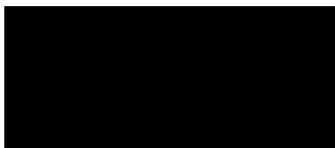


PETRARIU EDWARD EUGEN

Director General



Manager national cu o experiență semnificativă (18 ani) în sectoarele FMCG, Gambling Industry , B2B, Project mangement ,Constructii . Funcțiile de conducere ocupate în cadrul companiilor private confera o experiențe vasta în dezvoltarea afacerilor și vânzărilor, implementarea obiectivelor pe termen scurt și lung in vederea creșterii performantelor companiei.

Puncte forte: contributia la creșterea profitabila a afacerii prin dezvoltarea relațiilor comerciale.

Competente si aptitudini personale: flexibilitate, adaptabilitate, responsabilitate, proactivitate, spirit organizatoric.

Competențe si aptitudini manageriale: planificarea afacerii, dezvoltarea afacerilor, managementul oamenilor, abilitati de coordonare a activitatilor de vanzare, abilitati de comunicare si relationare cu oamenii, abilitati de negociere, experienta in relatiile cu clientii si furnizorii.

EXPERIENTA PROFESIONALA

Decembrie 2020-prezent

- **Membru CA S.C. Telegondola Mamaia SRL**

Sepembrie 2020 - prezent

Director General Adjunct

- **Shandong Dejian Group CO**
- **www.dechuang.ro**

Septembrie 2017 – August 2020

Director Regional - Pehart Tec Grup SA

(<https://pehartgrup.ro>)

Pehart Grup este liderul producției de hârtie tip tissue (materie primă și produse finite) în România. Pehart Grup dezvoltă și produce produse din hârtie atât

pentru uz industrial, cât și pentru uz casnic. Produsele de uz casnic sunt vândute sub propriile noastre etichete - Alint, Pufina și Altessa și sub mărci private. În prezent, compania acoperă 10% din piață și s-a extins în Austria, Bulgaria și Moldova.

- Rezultate în cadrul companiei: creșterea veniturilor cu 50% anual; Valoare adăugată afacerii prin menținerea unei relații bune cu clienții din județele Constanța, Tulcea, Ialomița, Călărași, Galați, Braila, Buzău și Vrancea. Clienți noi adăugați în portofoliu.

Responsabilități:

- Colaborarea cu echipa de management a companiei pentru a stabili și îndeplini cele mai bune obiective de vânzări pentru regiune; prognozarea obiectivelor de vânzări anuale, trimestriale și lunare;
- Prezentare generală a pieței concurenților pentru a dezvolta și implementa o strategie competitivă;
- Gestionarea unei echipe de vânzări / distribuitori pentru a maximiza veniturile și a îndeplini sau depăși obiectivele stabilite de companie;
- Dezvoltarea de planuri specifice pentru a asigura creșterea atât pe termen lung, cât și pe termen scurt;
- Supravegherea obiectivelor zilnice și pe termen lung ale companiei legate de portofoliul geografic specific (din Constanța, Tulcea, Ialomița, Călărași, Galați, Braila, Buzău și Vrancea) în scopul menținerii și creșterii cifrei de afaceri a Pehart Tec Grup SA; implementarea unui proces comun de distribuție în rețeaua regională.
- Pregătirea echipei de vânzări cu prezentări de strategii, întâlniri regulate, instruirea și motivarea membrilor echipei pentru a atinge obiectivele companiei;
- Revizuirea cheltuielilor regionale și recomandarea îmbunătățirii lor; Identificarea unor soluții de îmbunătățire a activității operaționale și reducere a costurilor; Controlul costurilor pentru maximizarea veniturilor.
- Construirea și menținerea relațiilor cu clienții cheie; identificarea de noi clienți și oportunități de dezvoltare;
- Analizarea nivelurilor de servicii și a activităților operaționale pentru a determina tendințele și problemele. Recomandarea liniilor de produse prin identificarea de noi oportunități de produse și / sau schimbări de produse, ambalaje și servicii; examinarea nevoilor și tendințelor consumatorilor; urmărirea concurenților;
- Raportarea performanțelor săptămânale, lunare și trimestriale ale companiei;
- Îmbunătățirea serviciilor oferite clienților;
- Respectarea valorilor și procedurilor companiei.

Iulie 2015 – Iunie 2017

Director Regional DS Smith

(<https://www.dssmith.com>)

DS Smith este o companie europeană lideră în domeniul ambalajelor care corespund cerințelor specifice ale clienților, cu accent pe designul inovator al ambalajelor și pe servicii locale aproape de amplasamentele clienților. Portofoliu de produse include ambalaje de tranzit, ambalaje pentru produsele de larg consum, standuri și ambalaje promoționale și ambalaje de protecție individualizate.

- Rezultate în cadrul companiei: creșterea portofoliului de clienți prin oferirea unor soluții tehnice și financiare competitive.

Septembrie 2011 – prezent

Administrator - SC CITY VIEW SOLUTION SRL

Martie 2012 – Septembrie 2014

Manager Dezvoltare - SC GOLDEN GATE INTERNATIONAL

Martie 2010 – August 2010

Director regional de vanzari - S.C. ALEXANDRION GRUP ROMANIA

Februarie 2009 - Martie 2010

**Director National de Vanzari – canale alternative - SC. TYMBARK
MASPEX ROMANIA**

Noiembrie 2007 – Ianuarie 2009

Key Account Manager - SC. TYMBARK MASPEX ROMANIA

Februarie 2006 - Octombrie 2007

**Key Account Executive (Dobrogea Moldova Sud) - SC TYMBARK
MASPEX ROMANIA**

Martie 2005 –Iunie 2005

Director Regional de Vanzari - SC EUROCOLOR ROMANIA

Mai 2004 – Decembrie 2004

Key Account Executive at NESTLE DIVISION

Mai 2003 – Aprilie 2004

Reprezentant vanzari – ROMANIAN TOBACCO DISTRIBUTION

Noiembrie 2001 – Aprilie 2003

**Reprezentant vanzari - SC INTERBRANDS MARKETING &
DISTRIBUTION**

Septembrie 1998 – August 2001

Advertising Agent -SC JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL

2000 - 2000 (Summer Project)

Reprezentant vanzari - SC. JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL

1997 – 1998

Advertising Agent - S.C. GETIC S.R.L

EDUCATION & PROFESSIONAL CERTIFICATIONS

**2015 – 2017 – Universitatea “ Andrei Saguna” - Constanta, Romania -
Masterat in Administrarea Afacerilor**

**2004 – 2007 – Universitatea “ Andrei Saguna” – Constanta, Romania -
Specializarea Mangement**

**2000 – 2002 – Academia Romana de Management – Bucuresti, Romania
(fara diploma de licenta)**

**1995 – 1999 – Liceul Economic Administrativ si de Servicii - Constanta,
Romania**

LIMBI STRAINE:

- Lb. engleza – nivel mediu
- Lb. franceza – nivel mediu

RECOMANDARI:

- La cerere