

Ciprian LAZARIU

Bucuresti, România

Mobil: +40 744 100 100; E-mail: l

Permis de conducere, din 1997, peste 1 milion km condusi (intern si international), fara evenimente rutiere



PROFIL:

Membru in multiple Consilii de Directori foarte implicat, pasionat, energic și inovator, cu focus pe zonele de restructurare, dezvoltare, comerciala, precum și cu atribuții executive, in diferite pozitii:

- CEO independent, dedicat, cu viziune strategica demonstrata și motivat de performanță
- Director Comercial concentrat pe client, orientat spre rezultate, cu abilitati de comunicare interpersonală și cu puternice abilități de finalizare a negocierilor
- Project Manager si Director Dezvoltare dinamic, proactiv și cu resurse mari de energie

PUNCTE CHEIE:

- Persoana care invata rapid, flexibila si adaptabila
- Reale calitati de lider si factor motivator
- Rezolvarea creativa a problemelor
- Gestionare eficienta a bugetelor
- Management de proiect
- Extrem de muncitor, de implicat si de ambitios
- Comunicare persuasivă și expertiză de negociere
- Experienta la nivel national si international
- Generarea de conturi cheie
- Excelenta reputatie la nivel personal si profesional

REALIZARI IN CARIERA:

Management general:

- Repozitionarea pe piata si managementul schimbarii la Constan Ambient, rămânând astfel unul dintre cei mai importanti jucatori de pe piata materialelor de constructii din Buzau;
- Reducerea cheltuielilor Constan Ambient cu 40% pe o perioadă de doi ani;

Vânzări & Account Management:

- Studiarea și dezvoltarea pe piața coreeană, ceea ce a dus la o creștere a cotei de piață de la 10% la 35%;
- Dezvoltarea relațiilor cu clienții turci, ceea ce a condus la dublarea volumelor vândute către Turcia;
- Negocierea directa si câștigarea celor mai mari contracte de infrastructură: Autostrada Cernavoda-Constanța, Arad-Timisoara, Sibiu-Lugoj; Șosele de centură pentru: Constanta, Deva, Caransebes, Orastie, Cluj; Metroul Bucuresti; Drumul Taberei - Universitate; National Arena, Stadionul Cluj și peste 30% din proiectele eoliene din Dobrogea;
- Inițierea de noi parteneriate cu Aro, Daewoo, Tractorul, ceea ce a dus la o creștere a veniturilor de 15%, precum și creșterea cu 28% a cifrei de afaceri cu partenerul tradițional: Automobile Dacia;
- Îmbunătățirea semnificativă a gradului de cunoaștere în piață a Red Bull, ceea ce a condus la o creștere cu 68% a cifrei de afaceri în zona alocata;

Business Development & Management de proiect:

- Coordonarea deschiderii a 14 noi sucursale și 22 de francize Romstal în România, precum și pe piețe din Serbia, Bulgaria și Rusia;
- Coordonarea deschiderii depozitului Zonal Deva (6,000 m2);
- Am primit în 2007 titlul de "Cea mai bun Franciză din Romania", Romstal;
- Coordonarea deschiderii de 3 noi dealeri AUTOKLASS (Mercedes-Benz, Ford, Dodge, Chrysler, Jeep): Pipera, Chitila si Ploiesti
- Colaborarea cu clienții potențiali pentru a pregăti strategii de marketing de produs eficiente și dezvoltarea afacerilor pentru vopsele auto pe pietele din: Egipt, Maroc, Libia, Israel;
- Coordonarea întregului proces de introducere a noului tip de ambalaj și etichete pentru Piese de schimb de Origine Dacia, cu următoarele rezultate:
 - reducerea de 4 ori a timpului de livrare pentru piesele de schimb (4 zile pentru comanda din Romania și până la 22 de zile pentru comenzile de export);
 - cota de piață pentru Piesele de schimb de Origine Dacia a crescut de la 42% la 68% în primul an de la implementarea noului ambalaj și a noii etichete;
 - am facut parte din echipa de 25 de project manageri care a coordonat întreaga dezvoltare a Programului Dacia Logan;
 - Coordonarea deschiderii celui mai mare depozit de piese de schimb din România: Centrul National de Piese de Schimb Pitești: 45,000 mp;
- Organizarea ineditului Concurs de Sărituri cu schiurile si cu snowboard-ul "Bilea Zboarding 2001";
- Gestionarea negocierilor cu Uniunea Europeană în ceea ce privește Capitolul: Transportul rutier si Formarea Profesionala a Managerilor din Transporturi;

Trainingul & managementul echipelor:

- Proiectarea și implementarea unui program de instruire de o lună pentru echipa de vânzări a companiei, ceea ce a condus la creșterea productivității angajaților și a cunoștințelor acestora în ceea ce privește produsele din portofoliu;
- Indrumarea și instruirea a 5 noi manageri de proiect;
- Intervievarea, angajarea și instruirea unor echipe cu peste 40 de manageri care imi raportau direct;
- Mentor, formator și coordonator de echipe, implementarea managementului schimbării și pregătirea planurilor de succesiune

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ:

Oil Terminal S.A.

Membru în Consiliul de Administrație

Constanța, România

apr. 2018 – prezent

- Membru în Comitetul de Audit
- Membru în Comitetul de Dezvoltare și Strategii

Asociația CAR Prietenul Tau IFN Braila

Fondator & Director Executiv

București, România

dec. 2015 – prezent

- Membru fondator al Casei de Ajutor Reciproc (octombrie 2010) și Director Executiv al Punctului de Lucru București din decembrie 2015
- Acordarea de împrumuturi de peste 400,000 eur (în doar 2 ani de la deschiderea punctului de lucru București)
- Managementul tuturor operațiilor punctului de lucru București (analiza și aprobarea dosarelor, semnarea contractelor de împrumut, managementul încasărilor, atragerea de noi membri, validarea și implementarea bugetului de venituri și cheltuieli)
- Membru în Consiliul Director al CAR Prietenul Tau IFN Braila

Bulrom Grup - București, România

dec. 2012 – noi. 2017

Director Marketing și Dezvoltare Bulrom Gas Impex S.R.L.

(transfer prin divizare în 08.2017 către Octano Downstream SRL)

iun. 2015 – noi. 2017

Una dintre cele mai mari companii de producție, depozitare și distribuție GPL din România
Cifra de afaceri anuală: > 100 mil Euro

- Membru al Consiliului de Directori, responsabil cu toate activitățile de marketing, retail și dezvoltare;
- Coordonarea tuturor proceselor și activităților (strategie, achiziție terenuri, autorizare, construire, negocierea contractelor cu furnizorii de produse și servicii) în vederea dezvoltării unei noi rețele mixte de carburanți la nivel național și introducerea noului brand OCTANO pe această piață;
- Coordonarea retailului de GPL la nivel național, compus din: 13 stații proprii și 50 francize;
- Coordonarea tuturor proiectelor de construcție la nivel de grup (clădire birouri, hală reparatii autocisterne, extindere depozite GPL, etc.);
- Coordonarea tuturor proiectelor de marketing la nivel de Grup: promovii, îmbunătățire imagine, comunicare;

Director Operational Hotel Epoque 5* și Restaurant L'Atelier – l'art culinaire (membru al Bulrom Grup)

D&M Perfect Real Estate S.A.

dec. 2012 – iun. 2015

Cel mai bun hotel de 5* din România (conform booking.com și tripadvisor.com)

Unul dintre cele mai bune restaurante francezești din România: **L'Atelier – l'art culinaire**

- Asigurarea conducerii tuturor operațiilor de zi cu zi ale hotelului și ale restaurantului: achiziții, tehnic, HR, etc;
- Implementarea managementului schimbării și îmbunătățirea culturii organizatorice, prin trecerea de la un management bazat pe impunerea deciziilor, la unul participativ, bazat pe implicarea în decizii și responsabilizarea fiecărui angajat;

Kronospan Sebes S.A.

Director Vânzări – contract cu durată determinată: 12 luni

Sebes, România

ian. 2012 – dec. 2012

Cel mai mare producător de panouri din lemn din lume: PAL și MDF

Cifra de afaceri anuală: > 250 mil Euro

- Membru al Consiliului de Directori, responsabil cu toate activitățile de vânzări, strategie, politici comerciale și obiective de marja;
- Asigurarea conducerii operațiilor de zi cu zi ale departamentului de vânzări și planificarea producției, menținând în același timp accentul pe obiectivele strategice ale companiei;
- Implementarea unor noi principii de guvernanta corporativă și a unei noi culturi organizatorice;

Constam Grup - Buzău, România

aug. 2008 – ian. 2012

Director Comercial Constam Metal SA (membru al Constam Grup)

apr. 2010 – ian. 2012

Producător de oțel beton, oțel fasonat și carcase metalice
Comerciant de produse metalurgice
Distribuitor lubrifianți auto și industriali
Cifra de afaceri: > 20 mil Euro

- Membru în Consiliul de Directori, responsabil cu strategiile de vânzări și marketing la nivelul întregului Grup Constam;
- Setarea și punerea în aplicare a Indicatorilor de performanță cheie pentru Departamentul Comercial;
- Implementarea și gestionarea bugetului anual de profit și pierderi;
- Gestionarea activităților de zi cu zi ale echipelor de vânzări și marketing;

CEO Constam Ambient S.R.L. (Membru al Constam Grup)

aug. 2008 – ian. 2012

Una dintre cele mai importante rețele DYI din Buzău
Cifra de afaceri anuală: > 5 mil Euro

- Management executiv și gestionarea operațională a companiei;
- Supravegherea punerii în aplicare a strategiei companiei pe termen scurt, mediu și lung;
- Implementarea managementului schimbării și reținerii companiei conform noilor condiții de piață;

Romstal Imex S.R.L.

București, România

Director Extindere Rețea Sud-Estul Europei

sep. 2006 – aug. 2008

Cea mai mare rețea de retail cu produse sanitare, instalații și ceramice din România
Cifra de afaceri anuală: > 350 mil Euro

- Membru al Consiliului de Directori, responsabil cu strategia de dezvoltare a rețelei Romstal;
- Organizarea și coordonarea echipelor de dezvoltare a rețelei în scopul de a deschide noi puncte de vânzare, respectând obiectivele de timp, cost și calitate;
- Stabilirea și implementarea metodologiei procesului de extindere a rețelei;
- Stabilirea strategiei de dezvoltare a companiei pe termen mediu și lung;
- Stabilirea și gestionarea bugetului anual necesar pentru programul de extindere a rețelei;
- Coordonarea și aprobarea procesului de identificare a terenurilor și/sau clădirilor, evaluarea și cumpărarea/inchirierea acestora;
- Alocarea managerilor de proiect pentru fiecare proiect nou de deschidere a unui punct de vânzare;
- Implementarea metodologiei de management de proiect în procesul de deschidere a unui nou punct de vânzare;

Policolor S.A.

București, România

Senior Account Manager/Manager de Export Vopsele auto

noi. 2004 – sep. 2006

Cel mai important producător român de vopsele auto
Cifra de afaceri anuală: > 40 mil Euro

- Dezvoltarea relațiilor de afaceri cu unii dintre cei mai importanți producători de automobile din România: Dacia-Renault, Daewoo, Aro, Roman, etc;
- Responsabil de dezvoltarea vânzărilor, a strategiilor de marketing, de stabilirea prețurilor, a strategiilor de distribuție pentru OEM, precum și de vânzările prin distribuitori;
- Punerea în aplicare a diferitelor strategii de export stabilite de companie;

Dacia Comercial SA (Dacia Consulting SRL)

București, România

Senior Project Manager Piese de schimb și accesorii de Origine Dacia

mai 2002 – noi. 2004

Cel mai important producător auto din România
Cifra de afaceri anuală: > 2 mld euro

- Gestionarea proiectului "Re-cucerirea pieței pieselor de schimb";
- Coordonarea tuturor proceselor funcționale transversale privind activitățile de construcție și de funcționare a Centrului National de Piese de Schimb și Accesorii din Pitești;
- Adaptarea procedurilor Grupului Renault, implementarea unei noi culturi organizatorice și realocarea resurselor pentru îmbunătățirea performanței generale a Departamentului de Piese de Schimb și Accesorii;
- Introducerea noului concept: "Piese de schimb de Origine Dacia", implementarea managementului schimbării și reconstruirea întregului sistem de distribuție de piese de schimb;

Renault Sport Technologies

Paris, Franța

Perioada de practică - Marketing & Sales Executive

ian. 2002 - mai 2002

- Responsabil pentru studii de piață și analiza comportamentului clientului pe piețele auto din Franța, Spania și Italia;
- Ajustarea și punerea în aplicare a strategiilor de marketing pe aceste trei piețe;
- Studiarea organizării rețelei de dealeri Renault din Franța și din Italia;
- Responsabil pentru analiza concurenței și propunerea de măsuri corespunzătoare;

BDG Imprest S.R.L. (Tribeca Distribuție SRL)
Coordinator Marketing Red Bull /Area Sales Manager

București, România
ian. 2001 – ian. 2002

- Definierea și implementarea strategiei de marketing Red Bull;
- Crearea și creșterea gradului de conștientizare a conceptului de băutură energizantă prin: plasarea de POSM, merchandising, sampling;
- Organizarea și coordonarea de evenimente de promovare;
- Crearea și dezvoltarea de relații puternice cu partenerii de afaceri din toate cele trei canale de piață: off-trade, on-trade și impuls;
- Monitorizarea concurenței și sprijinul permanent asigurat rețelei de distribuție;

Ministerul Transporturilor
Expert Transporturi Rutiere

București, România
iul. 1999 – ian. 2001

- Dezvoltarea și implementarea strategiei Departamentului de transport rutier pentru perioada 2000 - 2006;
- Implementarea programului de integrare europeană în ceea ce privește domeniul transportului rutier;
- membru al Comisiei de Infrastructură a Drumurilor pentru Europa Centrală și de Est.

EDUCAȚIE:

Master, Business Administration: "Schimbarea strategică și dezvoltarea întreprinderii" 2002
Academia de Studii Economice București, România

Master: "Corporatii Transnationale și Politici Economice Internationale" 2000
Academia de Studii Economice București, România

Licența, Administrarea Afacerilor 1999
Academia de Studii Economice București, România
Facultatea de Studii Economice în Limbi Străine, Secțiunea franceză-engleză

TRAINING-URI ȘI DIPLOME

- 2007-2012:** Diferite training-uri: Vanzari, Leadership, NLP, Time Management, Bugetarea și controlul financiar, Competențe antreprenoriale, SSM
- 2007:** Certificat: Manager de proiect, emis de către Institutul de Management al Proiectului Philadelphia, Pennsylvania, Statele Unite ale Americii
- 2003:** Diploma de competență lingvistică "Franceza profesională", Institutul Francez București, România
- 2000:** Participant la Workshopul de finalizare a proiectului "Centre de formare profesională în domeniul transportului rutier" din cadrul Programului de Transport Phare Multi-Tari, Geneva, Elveția
- 2000:** Diploma de Manager în Transporturi, Autoritatea Rutieră din România

INFORMATII ADITIONALE:

Limbi străine: engleza - fluent, franceză - fluent

Operare PC: client de email, MS Office, Windows, utilizator experimentat ecosistem Apple, CRM, cercetare online

1990 – 2000: Președintele Departamentului de Tineret al Crucii Roșii

noiembrie 1995: Cetățean de onoare al Courpierre, Franța