

INFORMAȚII PERSONALE

Deleanu Constantin-Dan

Str. Botoșani (România)



deleanu.dan@outlook.com

Data nașterii | Naționalitatea română

POZIȚIA

Administrator (membru CA) – MODERN CALOR SA Botoșani

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

11/11/2013–Prezent

Consilier I A

Oficiul de Cadastru și Publicitate Imobiliară, Botoșani (România)

- Efectuează verificări în urma solicitărilor înregistrate cu privire la existența/inexistența în evidențele OCPI a imobilelor, proprietatea persoanelor fizice/juridice, ce fac obiectul verificărilor instituțiilor abilitate prin legi speciale

- Verifică tarifele încasate prin birourile notarilor publici, aferente serviciilor solicitate, conform prevederilor legale

- Răspunde, în relație de subordonare directă față de directorul instituției, de buna desfășurare a activității biroului RUIBD

07/01/2013–Prezent

Administrator - Președinte Consiliu Administrație

NOVA APASERV SA (cea mai mare societate cu capital de stat din județul Botoșani), Botoșani (România)

www.apabotosani.ro

Administrarea societății conform prevederilor OUG 109/2011 completată și modificată prin Legea 111/2016 privind guvernanta corporativă a întreprinderilor publice

Tipul sau sectorul de activitate Captarea, tratarea și distribuția apei

01/10/2013–Prezent

Consilier

Senatul României (cabinet senatorial colegiul uninominal 1 Botosani), București (România)

www.senat.ro

Coordonarea activității cabinetului parlamentar, consiliere parlamentară

Tipul sau sectorul de activitate Administrație publică centrală

05/02/2013–25/04/2014

Manager general

Cindia SRL (societate cu capital 100% străin), Botoșani (România)

Administrarea și conducerea societății

Tipul sau sectorul de activitate Dezvoltare imobiliară

01/08/2011–08/01/2013

Director control risc

Grupul de firme ANDROX, Botoșani (România)

- Responsabil de încheierea și gestionarea contractelor cu furnizorii și clienții companiei

- Responsabil de cash-flow-ul societății (încasari solduri clienți, plăți furnizori, întocmire documente preliminare pentru recuperarea creanțelor, etc)

- Elaboreaza si urmareste realizarea planului de vanzari si profit
- Responsabil de mentinerea companiei ca lider de piata pe activitatea principala

*NOTĂ: Pentru 6 ani consecutiv, SC Androx SRL s-a aflat în top 10 companii la nivelul județului Botoșani în ceea ce privește cifra de afaceri realizată

01/07/2010–31/03/2011

Senior Key Account Executive

MICROSOFT Corporation - European Operations Centre (EOC), Dublin, Irlanda
<https://www.microsoft.com/en-ie/aboutireland>

*contract pe perioadă determinată

Responsabil de supervizarea si validarea contractelor incheiate de reselleri inclusiv OEM (original equipment manufacturer) integrators, LARS (Large Account Re Sellers) si partenerii din zona EMEA (Europe, Middle East and Africa). Aceasta pozitie implica validarea informatiilor contractuale, revizuirea termenilor contractuali (comerciali si tehnici) si a dispozitiilor pentru asigurarea tuturor prevederilor legale. Eram de asemenea responsabil de analiza completa si investigarea cerintelor specifice politicilor tehnice și comerciale ale Microsoft.

03/12/2008–09/06/2010

Director vânzări (șef punct de lucru)

SC Defel Com SRL Suceava, PL Botoșani (România)

- elaboreaza si urmareste realizarea planului de vanzari si profit
- elaboreaza si urmareste realizarea planului de marketing
- identifica directii de dezvoltare si propune promovarea de produse/solutii noi
- asigura calitatea serviciilor pre si post vanzare
- optimizeaza stocurile de marfa (peste 2000 SKU)
- optimizarea continua a rutelor de distributie
- mediaza si mentine foarte bune relatii de colaborare cu clientii B2B (~1200)
- conduce si organizeaza activitatea personalului punctului de lucru (34 persoane din care 19 agenti de vanzari)
- gestioneaza activitatea de incasare a punctului de lucru

Tipul sau sectorul de activitate Comerț cu ridicata

20/10/2008–04/12/2008

Șef raion

Real Hypermarket România SRL, Suceava (România)

Tipul sau sectorul de activitate Comerț cu amănuntul

25/06/2007–13/08/2008

Director comercial

SC Tati SA, Botoșani (România)

SC Tati SA, SC Tati SRL și Eurotati IFN SA Botosani (România)

- coordoneaza intreaga activitate comerciala a grupului de firme
- concepe impreuna cu directorul general strategiile comerciale prioritare
- raspunde pentru calitatea negocierii contractelor/actelor aditionale cu furnizorii
- isi asuma responsabilitatea pentru propunerile de noi furnizori, dupa ce a verificat pozitia in piata si standardele serviciilor oferite de catre acestia
- asigurarea buclei de feed-back in urmarirea aplicarii procedurilor comerciale si a stocurilor optime
- stabilirea unor relatii bune cu furnizorii, pentru rezolvarea in timp util si in bune conditii a tuturor problemelor ocazionale
- prospectarea pietei de profil si a conditiilor de achizitii/livrare in vederea optimizarii continue a stocurilor, avand ca scop final obtinerea unei rotatii bune ale acestora si realizarea de profituri
- propune noi planuri de investitii si intocmeste planurile de afaceri si studiile de fezabilitate aferente

noilor investitii

Tipul sau sectorul de activitate Activități financiare și comerț

24/10/2006–02/05/2007

Director vânzări

MBB Leasing IFN SA, Botoșani (România)

Tipul sau sectorul de activitate Alte activități de servicii

11/2004–10/2006

Administrator

Conex Consulting , Botoșani (România)

Tipul sau sectorul de activitate IT - hardware și software

23/07/2004–27/11/2004

Director

Maila Impex SRL București (societate cu capital 100% străin), Sucursala Botoșani (România)

- conducerea activităților comerciale și de marketing
- efectuarea operațiunilor de import-export
- derularea, în limita competențelor, a întregii game de activități administrative și comerciale
- supervizarea operațiunilor bancare derulate de firmă.
- gestionarea activității de resurse umane

Tipul sau sectorul de activitate Comerțul Cu Ridicata Și Cu Amănuntul;

27/01/2003–25/06/2004

Inspector specialitate categ A

Casa Județeană de Pensii, Botoșani (România)

Tipul sau sectorul de activitate Administratie publică și apărare; asigurări sociale obligatorii

27/06/2002–19/12/2002

Militar în termen

UM 01189, Botoșani (România)

11/07/2001–18/06/2002

Director sucursală

SCUT Pază Protecție SRL București, Sucursala Botoșani

- asigura administrarea si conducerea sucursalei
- selectioneaza, angajeaza, premiaza, concediaza personalul sucursalei (47 angajati)
- coordoneaza activitatea de marketing a societatii pe zonele atribuite
- ține evidenta contabila primara la nivelul sucursalei
- administreaza conturile si veniturile sucursalei
- coordonează zonal activitățile SC Scut Trading International SRL, SC Scut Full Services SRL

Tipul sau sectorul de activitate Alte activități de servicii

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

01/10/1996–01/07/2001

Economist licențiat

Nivelul 6 CEC

Universitatea Stefan cel Mare Suceava (Facultatea de Stiinte Economice si Administratie Publica), Suceava (România)

15/09/1992–15/06/1996

Diplomă de bacalaureat

Nivelul 4 CEC

Liceul teoretic Mihai Eminescu, profilul matematică-fizică, Botoșani (România)

COMPETENȚE PERSONALE

Limba(i) maternă(e) română

Alte limbi străine cunoscute

	ÎNȚELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
engleză	C2	C2	C1	C1	C2
franceză	B2	B2	B1	B1	B2

Niveluri: A1 și A2: Utilizator elementar - B1 și B2: Utilizator independent - C1 și C2: Utilizator experimentat
 Cadrul european comun de referință pentru limbi străine

Competențe de comunicare

- foarte bune competențe de comunicare și prelucrare a informației dobândite prin experiența proprie de manager
- capacitatea de a comunica eficient într-o limbă străină (9 luni de activitate în European Operations Centre al Microsoft, Irlanda)
- o foarte bună capacitate de comunicare interinstituțională
- capacitatea de a susține liber un discurs în public (susținere amendamente în cadrul comisiilor de specialitate din Senat, purtător de cuvânt al consiliului de administrație al SC Nova Apaserv SA, șef departament relații cu presa al PSD Botoșani)

Competențe organizaționale/manageriale

- Lucru în echipă, gândire analitică, focalizare pe rezultate
- Eficiența, proactivitatea, orientarea spre rezultat, seriozitatea
- Leadership, spirit organizatoric, abilitatea de a atinge și depăși targetele impuse
- Inteligență emoțională
- Gândire critică
- Adoptarea deciziilor (în mod independent)
- Delegarea de sarcini
- Managementul schimbării și al stressului
- Perspectivă strategică

Competențe dobândite la locul de muncă

- Spirit de echipă, inițiativă și decizie
- Capacitate de adaptare, comunicare, autodezvoltare profesională, creativitate
- Adaptare rapidă la situații noi
- Rezistență la muncă sub presiune și termene limită
- Vastă experiență în managementul echipelor și proiectelor

Competență digitală

AUTOEVALUARE				
Procesarea informației	Comunicare	Creare de conținut	Securitate	Rezolvarea de probleme
Utilizator experimentat	Utilizator experimentat	Utilizator experimentat	Utilizator experimentat	Utilizator experimentat

Competențele digitale - Grilă de auto-evaluare

CompTIA A+ Certified

CCNA Security Certified

- Cunoștințe foarte bune de Microsoft Office, Internet, SAP și sisteme ERP
- Cunoștințe avansate de webdesign
- Cunoștințe avansate de programare: SQL, Visual Basic
- Gestiune foarte bună a sistemelor de operare Windows
- Cunoștințe avansate de hardware, rețelistică

Permis de conducere

B1, B, BE

INFORMAȚII SUPLIMENTARE

Cursuri

- August 2001 – Cursuri de perfecționare în tehnici de vânzări și management organizate de S.C. ROMCAR S.R.L. – Unic reprezentant Ford în România
- Martie 2007 – Cursuri organizate de Institutul Roman de Training având ca temă "Cum se finanțează proiectele din Fondurile Structurale Europene"
- Februarie – Iunie 2007 – **CompTIA A+ Certification** (EXAM CODES 220-801 & 220-802, 220-901 & 220-902)
- Septembrie 2008 – Martie 2009 - **Cisco Certified Network Associate 1&2 (CCNA)** Certification
- Septembrie - Noiembrie 2010 - Cursuri de management în vânzări și tehnici de negociere organizate de Microsoft la sediul central EMEA din Dublin
- Martie - Aprilie 2011 – Curs "Planificarea afacerii, stabilirea și implementarea noilor obiective ale afacerii" organizat de Universitatea "Petre Andrei" Iași
- Martie - Aprilie 2011 – Curs "Marketing Manager" organizat de Universitatea "Petre Andrei" Iași
- Februarie – Aprilie 2012 – Curs Expert în vânzări
- Iunie – August 2012 - Curs Manager de proiecte
- Octombrie– Decembrie 2012 – Curs **Expert achiziții publice**
- Octombrie – Decembrie 2013 – **Manager Proiect** – Curs autorizat MMFPS și MECTS
- Februarie -Aprilie 2014 – Curs „**Implementarea sistemului de control managerial/intern**” autorizat MECTS