



Sandru Ionut-Puiu

(București, 36 Ani, Barbat)

- ✓ Detin permis de conducere
- ✓ Disponibil pentru deplasari

Limbi vorbite

engleză (Avansat)

română (Nativ)

Posturi / Competente profesionale:



EXPERIENTA

iulie 2014 - prezent

Director General (Servicii) @ Stejar Romconstructii (constructii civile si dezvoltator imobiliar), București, Municipiul București, România

Reluarea intocmai a activitatii suspendate pe durata recuperarii in urma unui accident suferit in ianuarie 2012.

Coordonarea intregii activitati specifice unui dezvoltator imobiliar incepand cu alegerea locatiei de constructie si terminand cu etapa de postvanzare a imobilului catre clientul final. Identificarea celor mai prolifice terenuri pentru constructie din punct de vedere al raportului calitate/preț. Colaborarea cu proiectantul in vederea crearii proiectului optim. Organizarea de licitatii pentru furnizorii cei mai potriviti de materiale de constructii. Negocierea si incheierea de contracte si urmarirea lor pe toata durata de executie.

Monitorizarea tuturor punctelor de lucru (santiere simultane), recrutare de personal, implementarea unor proceduri moderne de lucru si a unor rapoarte zilnice, Alocarea si urmarirea sarcinilor oamenilor din subordine luand in considerare potentialul fiecaruia in parte, corelat cu pozitia ocupata si prioritizarea indatoririlor in conformitate cu interesele holdingului.

Asigurarea ca intre membrii echipei exista colaborare si comunicare eficienta cu scopul crearii unui mediu de lucru motivant, placut si in care sa se poata desfasura activitatea in cele mai bune conditii;

Propunerea de planuri de dezvoltare personala pentru oamenii din subordine. Participarea la evaluarile subordonatilor.

Verificarea respectarii programului de lucru si a concediilor de odihna urmarind permanenta activitatii; modificarea atributiilor stabilite prin fisa de post a personalului din subordine si urmarirea respectarii prevederilor acestora;

Analizarea si centralizarea abaterilor disciplinare ale personalului din subordine, precum si asumarea de masuri pentru reglementarea situatiilor aparute;

- Realizarea activitatilor de achizitie marfa, materiale, servicii, produse etc , pentru a veni in intampinarea nevoilor interne;

• Analiza și evaluarea obiectiva a ofertelor furnizorilor si participarea la negocieri, in vederea clarificarii tuturor termenelor contractuale;

• Intocmirea și derularea comenzilor de aprovizionare / contractului de achiziție / actelor aditionale aferente, în conformitate cu procedurile în vigoare;

- Alte activitati: relatia cu furnizorii, agentii imobiliari si clientii finali, gestionarea stocului de marfa, realizarea comenzilor, facturare, relatii banca, intocmirea documentatiei pentru autoritati/avize, , coordonarea angajatilor si soferilor colaboratori.

Coordonarea echipei topografice in vederea dezmembrarii cadastrale ale apartamentelor rezultate, in vederea vanzarii.

Nu in ultimul rand, participarea activa in procesul de vanzare al unitatilor locative rezultate in urma lucrarilor.

august 2013 - iulie 2014

Director National Vanzari (Vanzari) @ Dispo Trading, București, Municipiul București, România

- coordonarea echipei de vanzari
- urmarirea indeplinirii planificarilor acestora
- acordarea de suport pentru agentii in curs de formare
- prospectarea pietei pentru atragerea de noi clienti mari;
- identificarea nevoilor ascunse ale clientilor mari;
- promovarea ofertelor companiei catre clientii actuali si potentiali;
- negocierea si incheierea contractelor;
- mentinerea unei relatii optime cu clientii mari si monitorizarea nevoilor acestuia;organizarea de evenimente de marketing (intalniri de relaxare cu clientii), cu scopul de a solidifica relatiile comerciale.
- actualizarea permanenta a bazei de date cu clienti si generarea de rapoarte periodice;
- contributia cu idei inovative la imbunatatirea politicii si tehnicilor de vanzari
- raportari zilnice/saptamanale/lunare

iulie 2010 - ianuarie 2012

Director General (Inginerie) @ Stejar Romconstructii (constructii civile si dezvoltator imobiliar), București, Municipiul București, România

Coordonarea intregii activitati specifice unui dezvoltator imobiliar incepand cu alegerea locatiei de constructie si terminand cu etapa de postvanzare a imobilului catre clientul final. Identificarea celor mai prolifice terenuri pentru constructie din punct de vedere al raportului calitate/preț. Colaborarea cu proiectantul in vederea crearii proiectului optim. Organizarea de licitatii pentru furnizorii cei mai potriviti de materiale de constructii. Negocierea si incheierea de contracte si urmarirea lor pe toata durata de executie.

Monitorizarea tuturor celor 6 puncte de lucru (santiere simultane), recrutare de personal, implementarea unor proceduri moderne de lucru si a unor rapoarte zilnice, Alocarea si urmarirea sarcinilor oamenilor din subordine luand in considerare potentialul fiecaruia in parte, corelat cu pozitia ocupata si prioritizarea indatoririlor in conformitate cu interesele holdingului.

Asigurarea ca intre membrii echipei exista colaborare si comunicare eficienta cu scopul crearii unui mediu de lucru motivant, placut si in care sa se poata desfasura activitatea in cele mai bune conditii;

Propunerea de planuri de dezvoltare personala pentru oamenii din subordine.

Participarea la evaluarile subordonatilor.

Verificarea respectarii programului de lucru si a concediilor de odihna urmarind permanenta activitatii; modificarea atributiilor stabilite prin fisa de post a personalului din subordine si urmarirea respectarii prevederilor acestora;

Analizarea si centralizarea abaterilor disciplinare ale personalului din subordine, precum si asumarea de masuri pentru reglementarea situatiilor aparute;

- Realizarea activitatilor de achizitie marfa, materiale, servicii, produse etc , pentru a veni in intampinarea nevoilor interne;

• Analiza și evaluarea obiectiva a ofertelor furnizorilor si participarea la negocieri, in vederea clarificarii tuturor termenelor contractuale;

• Întocmirea și derularea comenzilor de aprovizionare / contractului de achiziție / actelor aditionale aferente, în conformitate cu procedurile în vigoare;

- Alte activitati: relatia cu furnizorii, agentii imobiliari si clientii finali, gestionarea stocului de marfa, realizarea comenzilor, facturare, relatii banca, intocmirea documentatiei pentru autoritati/avize, , coordonarea angajatilor si soferilor colaboratori.

Coordonarea echipei topografice in vederea dezmembrarii cadastrale ale apartamentelor rezultate, in vederea vanzarii.

Nu in ultimul rand, participarea activa in procesul de vanzare al unitatilor locative rezultate in urma lucrarilor.

martie 2003 - septembrie 2010

Director General (Vanzari) @ SHANDOR IMPEX SRL - Proprietarul marcilor inregistrate Placotherm si Politherm, București, Municipiul București, România

Atributii specifice postului de management :

- Analizarea propunerilor de diversificare a activitatii si implementarea de solutii realiste privind oportunitatea introducerii de noi produse;

- întocmirea proiectelor de strategii de dezvoltare a produselor, si inaintarea propunerilor de pachete de produse;

Identificarea cauzelor pentru care unele produse nu aduceau rezultatele asteptate, evidentierea lor si gasirea de solutii care sa imbunatateasca situatiile.

Analizarea din punct de vedere tehnic si calitativ a activitatii societatii si inaintarea de propuneri de îmbunatatire a calitatii acesteia;

Desfasurarea activitatilor de promovare si popularizare a produselor;

Colaborarea cu controlul financiar intern si auditul extern pentru sesizarea si rezolvarea aspectelor aparute în activitatea societatii;

Coordonarea echipei de vanzari:

Recrutarea, instruirea si motivarea echipei nationale de vanzari;

- Evaluarea periodica a performantei echipei de vanzari

- Incurajarea proactivitatii si creativitatii echipei de vanzari pentru imbunatatirea

satisfactiei clientilor si cresterea cifrei de afaceri

- Asigurarea de coaching si training in functie de necesitatile de dezvoltare ale personalului comercial si de vanzari
- Stabilirea obiectivelor de vanzari ale echipei de vanzari si se implicarea activa in atingerea acestora
- Atingerea si depasirea obiectivelor lunare ale sucursalei
- Planificarea zonelor si actiunilor de vanzare monitorizand rezultatele
- Implementarea in mod eficient a politicilor comerciale si de vanzare stabilite de companie
- Asumarea responsabilitatii pentru cantitatea si calitatea proceselor de vanzare. Implicarea activa in procesul de selectare a furnizorilor societatii, dar si in recrutarea de personal.

ianuarie 1999 - octombrie 2001

Supervisor (Servicii) @ JW MARRIOTT GRAND HOTEL, BUCURESTI

Numele și adresa angajatorului J.W. Marriott Grand Hotel

Tipul activității sau sectorul de activitate Restaurant, FoodService, Catering

martie 1998 - septembrie 1999

Oficiant (OfficeJobs) @ Posta Romana,

Numele și adresa angajatorului Posta Romana

Tipul activității sau sectorul de activitate Institutii publice



EDUCATIE

2012 - prezent

S.N.S.P.A. - Stiinte politice @ Master / Studii postuniversitare

1998 - 2002

Universitatea Romano-Americana - Economie Generala @ Facultate (terminat)

Economist - Specializarea in Economia Turismului

1994 - 1998

**Colegiul National Matei Basarab - Matematica @ Colegiu / Studii postliceale ,
București, Municipiul București, România**