



Marian Iliescu

Carte de identitate: [REDACTED] Cetățenie: română Data nașterii: [REDACTED]

Locul nașterii: Buzău, România ☎ Număr de telefon: [REDACTED]

✉ E-mail: marianiliescu77@yahoo.com

📍 Acasă: [REDACTED] Buzău (România)

DESPRE MINE

Sunt o persoană responsabilă, ambițioasă și dornică de a învăța mereu lucruri noi. Am experiență directă în domeniul în care aplic, sunt deschis să îmi adaptez abilitățile și cunoștințele acumulate până acum pentru a mă implica activ și a obține rezultate de succes. Sunt o persoană organizată, cu o atenție deosebită la detalii și cea mai mare motivație pentru mine este să îmi dezvolt abilitățile și să contribuie la succesul echipei. Sunt gata să accept provocările și să muncesc din greu pentru a învăța și a crește profesional.

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

🏢 **PIEȚE, TÎRGURI ȘI OBOARE SA** – Buzău, România

Localitatea: Buzău | Țara: România

Expert Achiziții Publice

[01/07/2020 – În curs]

1. respectarea principiilor achizițiilor publice și a normelor legale în derularea cercetării/analizei pieței, a consultării pieței, și luarea măsurilor pentru obținerea informațiilor necesare pentru stabilirea strategiei de contractare;
2. realizarea ajustărilor necesare la caietul de sarcini pentru a asigura că acesta este întocmit în conformitate cu normele legale, pentru a asigura coerența documentului și informațiilor, precum și corelarea cu formularele de propunere tehnică și financiară;
3. coordonarea procesului de stabilire și justificare a criteriului de atribuire și a factorilor de evaluare asigurând respectarea normelor legale și legătura directă a acestora cu cerințele din caietul de sarcini precum și cu formularele de propunere tehnică și financiară;
4. elaborarea anunțului de participare conform normelor legale, pe baza informațiilor din documentația de atribuire și din strategia de contractare;
5. derularea proceselor de achiziție, asigurând aplicarea corectă a procedurilor, instrumentelor și tehnicilor de achiziție cu respectarea principiilor și normelor legale privind achizițiile publice;
6. gestionarea procesului de răspuns la solicitările de clarificări la documentația de atribuire, precum și emiterea de clarificări din oficiu sau de erate sau amendamente, cu respectarea normelor legale și a principiilor aplicabile;
7. participarea la activitatea comisiilor de evaluare, asigurând evaluarea consecventă a ofertelor depuse și corectitudinea aplicării criteriului de atribuire și a factorilor de evaluare, precum și comunicarea rezultatelor procesului de achiziție, conform normelor legale și principiilor ce guvernează achizițiile publice;
8. gestionarea procesului de încheiere a contractului, conform normelor legale, inclusiv publicarea anunțului de atribuire în termenul legal;
9. gestionarea procesului de întocmire, actualizare și arhivare a dosarului achiziției publice, conform normelor legale în vigoare;
10. gestionarea din punctul de vedere al aspectelor specifice ale activității de achiziții procesul de răspuns la contestații sau la exercitarea unor căi de atac de către ofertanți;
11. monitorizarea realizării efectivă a activităților contractuale, performanța contractului și riscurile contractuale;
12. elaborarea strategiei de achiziții publice;
13. asigurarea secretariatului Consiliului de Administrație al SC Piete, Tîrguri și Oboare SA;

🏢 **PIEȚE, TÎRGURI ȘI OBOARE SA** – Buzău, România

Localitatea: Buzău | Țara: România

Secretar Consiliul de Administrație

[01/10/2021 – În curs]

1. asigurarea convocării, în scris, a membrilor consiliului de administrație, a observatorilor și a invitaților;
2. scrierea lizibilă și inteligibilă a procesului-verbal al ședinței, în care consemnează inclusiv punctele de vedere ale observatorilor și invitaților, în registrul unic de procese-verbale al consiliului de administrație;
3. afișarea hotărârilor adoptate de către consiliul de administrație la sediul societății, la loc vizibil;
4. arhivarea documentelor rezultate din activitatea consiliului de administrație;

 **B&C Impex SRL – Buzău, România**

Localitatea: Buzău | Țara: România

Director Adjunct

[01/10/2019 – 01/06/2020]

1. Stabilirea obiectivelor de dezvoltare ale firmei, în concordanță cu strategia elaborată de actionariatul firmei (obiective lunare și anuale -plan de vanzari si profit);
2. Comunicarea obiectivelor către întregul personal;
3. Monitorizarea lunara/trimestrială/anuala a gradului de realizare a obiectivelor;
4. Participarea la elaborarea bugetului anual al firmei;
5. Identificarea oportunităților de afaceri specifice activității firmei;
6. Monitorizarea pieței și identificarea tendințelor de dezvoltare a serviciilor oferite de firmă în concordanță cu tendințele pieței;
7. Identificarea și atragerea resurselor necesare pentru implementarea noilor idei de afaceri;
8. Reprezentarea firmei în relațiile cu furnizorii, clienții și alte organisme/organizații cu impact asupra rezultatelor firmei precum și în relațiile cu autoritățile statului;
9. Asigurarea managementului firmei;
10. Stabilirea obiectivelor managerilor de magazine, termenele-limită și modalitățile de măsurare a gradului de realizare a obiectivelor;
11. Aprobarea procedurilor de interes general ale firmei (aprovizionare, vânzare, financiare, service, resurse umane);
12. Identificarea nevoilor de recrutare și participarea la selecția, integrarea și dezvoltarea angajaților firmei;
13. Aprobarea planificării concediilor de odihnă pentru angajații din subordine;
14. Negocieri cu potențiali furnizori și obținerea unor condiții comerciale competitive;
15. Asigurarea respectării obligațiilor firmei față de furnizori, clienți, organele financiare și organismele guvernamentale;
16. Asigurarea drepturilor bănești ale personalului angajat al firmei conform clauzelor contractuale și legislației muncii;
17. Semnarea documentelor de angajare, colaborare și încetare a relațiilor de muncă;
18. Semnarea contractelor cu furnizorii, clienții și partenerii strategici;
19. Elaborarea și implementarea programelor de marketing pentru rețeaua de magazine B&C Impex (concepere revista proprie, tombole sezoniere, promovii specifice per produs, plasări suplimentare, etc.);

 **CORAL DISTRIB 2005 SRL – Buzău, România**

Localitatea: Buzău | Țara: România

Director vânzări

[01/06/2014 – 30/09/2019]

1. Coordonarea și îmbunătățirea activității echipei de vânzări din subordine (10 agenți vânzări, 2 supervisorii vânzări) în conformitate cu politica de vânzări a firmei;
2. Îmbunătățirea imaginii firmei prin schimbarea comportamentului / atitudinii întregii echipe de vânzări prin motivare și dezvoltare profesională aferentă;
3. Dezvoltarea relațiilor comerciale cu principalii furnizori: Heineken Romania, Strauss Romania, Cotnari, Topi impex, Senic;
4. Monitorizarea zilnică a vânzărilor în scopul realizării planului de vânzări precum și monitorizarea zilnică a încasărilor echipei de vânzări;
5. setarea obiectivelor lunare/trimestriale pentru echipa de vânzări în concordanță cu obiectivele furnizorilor din portofoliul firmei.
6. contactarea de noi clienți și propuneri de colaborări;
7. monitorizarea permanentă a activității concurenței;

8. recrutare si selectie pentru noi candidati, dezvoltarea si antrenarea echipei de vanzari;
9. elaborarea si propunerea catre conducerea firmei a planului de vanzari, insotit de politici dinamice de crestere permanenta a volumului de vanzari;

BORVIZ DISTRIBUTION SRL – Braşov, România

Localitatea: Braşov | Ţara: România

Director Comercial

[01/02/2012 – 31/05/2014]

1. coordonarea echipei de vanzari nationale Borviz Distribution&Favorit SA (imbuteliator apa minerala naturala Bodoc);
2. stabilirea obiectivelor de vanzari, precum si monitorizarea constanta a performantelor echipei;
3. prospectarea pietei de profil si conditiile de achizitie/livrare in vederea optimizarii continue a stocurilor, avand ca scop obtinerea unei rotatii bune ale acestora;
4. stabilirea impreuna cu Directorul General a strategiilor comerciale prioritare in vederea atingerilor target-urilor stabilite;
5. analiza tendintelor pietei si identificarea oportunitatilor de afaceri, extinzand portofoliul de clienti al companiei si dezvoltand in acelasi timp relatiile cu partenerii existenti;
6. elaborarea strategiilor de marketing impreuna cu Directorul de Marketing;
7. colaborarea cu transportatorii prin intermediul Bursei de Transport;

AZUGA WATERS SRL – Bucureşti, România

Localitatea: Bucureşti | Ţara: România

Director Vânzari Distribuitori

[01/12/2010 – 31/01/2012]

1. coordonarea echipei de vanzari Azuga Waters - canal distributie (imbuteliator si distribuitor Azuga - apa de izvor);
2. suport in activitatea de negociere si derulare in bune conditii a contractelor comerciale cu clientii si distribuitorii la nivel national;
3. stabilirea obiectivelor de vanzari precum si monitorizarea constanta a performantelor echipei;
4. organizarea, coordonarea si verificarea activitatii operationale de distributie si vanzare marfa;
5. monitorizarea costurilor si incadrarea in bugete, precum si propunerea masurilor de corectarea a acestora;
6. elaborarea strategiilor de marketing impreuna cu Directorul de Marketing.
7. organizarea, coordonarea si monitorizarea aplicarii strategiei de vanzari si de marketing;

AZUGA WATERS SRL – Bucureşti, România

Localitatea: Bucureşti | Ţara: România

Regional Sales Manager - zona Moldova

[01/01/2008 – 30/11/2010]

- 1.coordonarea si urmarirea implementarii planurilor strategice de vanzari,marketing si a relatiilor cu clienti pentru atingerea obiectivelor de profitabilitate si rentabilitate ale regiunii arondate;
- 2.stabilirea si urmarirea indeplinirii target-ului de vanzari;
- 3.elaborarea strategiilor si a planurilor de vanzare ale regiunii arondate si propunerea lor spre aprobare;
- 4.stabilirea politicii de ofertare si vanzare specifice caracteristicilor pietei din fiecare judet;
- 5.propunere de promotii si campanii de imagine in functie de necesitatiile specifice fiecarui judet, impreuna cu departamentul de marketing;
- 6.analizarea informatiilor de piata pentru determinarea nevoilor clientilor, politicilor de preturi si de discount-uri, elaborarea rapoartelor si a propunerilor in acest sens;
- 7.analizarea si controlarea cheltuielilor departamentului vanzari din cadrul regiunii arondate, conform cerintelor bugetului
- 8.implicarea in negocierea si semnarea de contracte cu clienti / companii mari.
- 9.organizarea periodica a intalnirilor si sedintelor de vanzarari si pregatire, furnizarea training-ului de specialitate subordonatilor
- 10.dezvoltarea si revizuirea unei strategii pe termen scurt si mediu privind relatiile. cu clientii in functie de feedback-ul primit de la acestia
- 11.recrutarea si coordonarea echipei de vanzari din zona arondata
- 12.monitorizarea nivelului de indeplinire a responsabilitatilor si sarcinilor echipei;
- 13.asigurarea unei bune comunicari interdepartamentale si regionale cu celelalte sisteme locale si cu sediul central.

INBEV ROMÂNIA SA (BERGENBIER SA) – Timișoara, România

Localitatea: Timișoara | Țara: România

Manager Distribuitori (Key Account Manager)

[01/09/2007 – 31/10/2008]

- 1.alinierea obiectivelor echipei distribuitorului cu cele ale echipei InBev;
- 2.asigurarea cooperarii distribuitorului local pentru implementarea corecta si rapida a promotiilor;
- 3.verificarea si controlul permanent al stocurilor si debitelor de marfa si ambalaj;
- 4.urmarirea si controlul debitelor si incadrarea in termenul de plata contractual;
- 5.cooperarea cu distribuitorul in planificarea dezvoltarii viitoare a afacerii comune;
- 6.intocmirea planului de afaceri anual al distribuitorului;
- 7.dezvoltarea,motivarea si coordonarea echipei de vanzari a distribuitorului.
- 8.implementarea sistemelor necesare pentru monitorizarea evolutiei afacerii InBev si evaluarea performantelor distribuitorului (piloni vanzari,logistica,IT,resurse umane,general management);

INBEV ROMÂNIA SA (BERGENBIER SA) – Buzău, România

Localitatea: Buzău | Țara: România

Reprezentant Vânzari

[01/06/2001 – 31/08/2007]

- 1.construirea de relatii durabile cu clientii din zona;
- 2.cresterea distributiei numerice pentru marcile InBev si dezvoltarea vanzarilor in locatiile existente;
- 3.implementarea si mentinerea politicii de merchandising potrivit standardului InBev;
- 4.negocierea pretului si a spatiului de raft pentru produsele InBev;
- 5.monitorizarea si implementarea corecta a promotiilor;
- 6.negocierea plasarii instalatiilor draught si a vitrinelor frigorifice si comunicarea targetului volumic aferent acestora;
- 7.prezentarea si aplicarea standardului de servire a berii;
- 8.identificarea locatiilor de volum pentru incheierea contractelor speciale;

TOTAL DISTRIBUTION GROUP SRL – Buzău, România

Localitatea: Buzău | Țara: România

Reprezentant Vânzari

[01/05/1999 – 30/05/2001]

- 1.stabilirea unor relatii bune si durabile cu clientii;
- 2.implementarea si urmarirea respectarii politicii comerciale a firmei;
- 3.cresterea distributiei numerice in zona atribuita (clienti noi);
- 4.crestrea volumului de vanzare in zona deservita;
- 5.implementarea si monitorizarea promotiilor JTI;
- 6.implementarea si mentinerea politicii de merchandising potrivit standardului JTI;

HENKEL ROMÂNIA SRL – București, România

Localitatea: București | Țara: România

Reprezentant Vânzari

[01/04/1998 – 30/04/1999]

EDUCAȚIE ȘI FORMARE PROFESIONALĂ

Licențiat în Științe Economice, specializarea Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor,

Universitatea Hyperion București - Facultatea de Științe Economice [01/10/2020 – 31/07/2023]

Localitatea: București | Țara: România | Domeniul (domeniile) de studiu: Afaceri, administrație și drept | Media finală/ Rezultatul final: 9,80 | Lucrarea de diplomă: Reorganizarea activității SC PIEȚE, TÎRGURI ȘI OBOARE SA BUZĂU

Tehnician economist, specializarea Managementul Producției Alimentare și Agricole

Academia de Studii Economice - Colegiul Universitar Economic Buzău [01/10/1996 – 31/07/1999]

Localitatea: București | Țara: România | Domeniul (domeniile) de studiu: Afaceri, administrație și drept | Media finală/ Rezultatul final: 7,45

Merceolog

Liceul Economic Buzau [15/09/1992 – 30/06/1996]

Localitatea: Buzău | Țara: România | Domeniul (domeniile) de studiu: Afaceri, administrație și drept

COMPETENȚE LINGVISTICE

Limbă(i) maternă(e): română

PERMIS DE CONDUCERE

Permis de conducere: B1

Permis de conducere: B

Permis de conducere: BE

CONFERINȚE ȘI SEMINARE

[01/07/2021 – 16/07/2021] București

Curs Expert Achizitii Publice - Expert Business Center

[01/08/2005 – 08/08/2005] București

Horeca Academy - InBev Romania

[01/03/2003 – 08/03/2003] București

World Class Comercial Program -InBev România

[01/02/2002 – 08/02/2002] București

Field Sales Academy -InBev România

[01/07/2000 – 03/07/2000] București

Pasii Vizitei - JTI România

DISTINCȚII ONORIFICE ȘI PREMII

[16/07/2021] Expert Business Center București

Certificat absolvire curs Expert achiziții publice

[15/02/2008] INBEV ROMÂNIA SA (BERGENBIER SA)

Diploma de absolvire a cursului privind tehnica producerii si servirii berii;

[15/02/2008] INBEV ROMÂNIA SA (BERGENBIER SA)

Nominalizat pentru premiul "Cea mai buna performanta Manager Distribuitori" la Conferinta Nationala de Vanzari

[15/02/2008] INBEV ROMÂNIA SA (BERGENBIER SA)

Premiul al 2 lea obtinut pentru întocmirea, prezentarea si continutul Planului de Afaceri al distribuitorului InBev din jud.Timiș

[01/06/2006] INBEV ROMÂNIA SA (BERGENBIER SA)

Diploma de merit pentru activitatea si rezultatele obtinute in cadrul InBev Romania la împlinirea a 5 ani în cadrul companie

HOBBY-URI ȘI TEME DE INTERES

Călătoriile

În timpul liber sau în perioada concediilor de odihnă îmi place să vizitez locuri din țară și străinătate pentru a cunoaște istoria, cultura și geografia zonelor respective.

Echipe și cluburi sportive

Sunt pasionat de fotbal iar în decursul timpului am deținut calitatea de antrenor echipă de fotbal liga a 5 a din județul Buzău, de președinte de asociație sportivă și de observator de fotbal la meciurile disputate în campionatul organizat de AJF Buzău.

Amenajări și renovări locuințe

Este un hobby pentru care mă implic activ cu idei inovatoare în ceea ce privește renovarea și amenajarea locuințelor familiei, prietenilor și altor persoane apropiate. Totodată, ofer și consultanță în ceea ce privește obținerea documentației necesare pentru respectarea prevederilor legale în domeniu.

COMPETENȚE ȘI APTITUDINI DE UTILIZARE A CALCULATORULUI

Microsoft Office, utilizare SICAP

COMPETENȚE DE MANAGEMENT ȘI CONDUCERE

Competențe de management și conducere

Managementul echipei, Managementul proiectelor, Planificarea strategică, Dezvoltarea angajaților, Evaluarea performanțelor

COMPETENȚE ORGANIZATORICE

Competențe organizatorice

Aptitudini de leadership, capacitatea de a elabora și implementa un proiect, abilitatea de a coordona echipe de lucru, capacitatea de inițiativa și capacitatea de a răspunde pozitiv în situații de criză, de a gestiona diferențe interindividuale în acțiunile de muncă.

COMPETENȚE DE COMUNICARE ȘI INTERPERSONALE

Comunicarea în echipă

Ascultarea activă

Negocierea