

Geldrich Petru



📍 Cocorilor 40A / 4 , Cluj-Napoca, 400252, Romania

☎ 0749.923.002

✉ geldrichp@gmail.com

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

mai2019 – prezent

Inginer Vanzari

LZ-Services_Cluj-Napoca

- Responsabil pentru activitățile de ofertare, antrepriză și contractare ale societății
- Responsabil pentru selectarea, lansarea proiectelor în execuție și urmărirea acestora
- Reprezentarea firmei în fața clienților, autorităților, investitorilor, în public
- Responsabil al procesului de promovare și consultare al potențialilor clienți
- Intretinerea relațiilor cu furnizorii
- Dezvoltarea portofoliului de clienți prin diferite metode de prospectare a pieței
- Participarea la conferințe și târguri de profil.

Tipul sau sectorul de activitate: Automatizari industriale

ianuarie2018 – decembrie2018

Inginer Vanzari

Sky Park Sistem_Cluj-Napoca

- Responsabil pentru activitățile de ofertare, antrepriză și contractare ale societății
- Responsabil pentru selectarea, lansarea proiectelor în execuție și urmărirea acestora
- Reprezentarea firmei în fața clienților, autorităților, investitorilor, în public
- Participarea activă în procesul de concept, proiectare, avizare
- Intretinerea relațiilor cu furnizorii în vederea customizării diferitelor proiecte în parte
- Dezvoltarea portofoliului de clienți prin diferite metode de prospectare a pieței
- Participarea la conferințe și târguri de profil.

Tipul sau sectorul de activitate: Constructii civile si industriale

august 2012 – decembrie2018

Project Manager

New Life Energy_Cluj-Napoca

- Asigurarea comunicării cu partenerii din cadrul proiectului și respectarea obligațiilor contractuale care decurg din acordurile de parteneriat.
- Pregătirea și organizarea planurilor de activitate în cadrul proiectului și asigurarea resurselor necesare pentru atingerea obiectivelor proiectului.
- Administrarea bugetului proiectului în conformitate cu procedurile interne aplicabile și cu condițiile finanțatorului.
- Valorificarea și dezvoltarea oportunităților pe durata implementării proiectului.
- Coordonarea activităților din cadrul proiectului supervizând direct echipele tehnice, consultanții și alți colaboratori implicați.
- Stabilirea relațiilor de colaborare pe termen lung cu partenerii, clienții, beneficiarii și finanțatorii proiectului.
- Pregătirea bugetului și cash-flow-ul proiectului pentru contractele finale în conformitate cu propunerea înaintată și cu activitățile prevăzute a se desfășura în cadrul proiectului.
- Monitorizarea în timp a progresului atins față de obiectivele propuse și redactarea rapoartelor săptămânale/lunare/anuale către finanțatori, parteneri cu respectarea datelor prevăzute în contracte.
- Asigurarea circulației informației în cadrul proiectului și pentru alte departamente ale organizației, organizând periodic întâlniri cu echipa de proiect și prezentând proiectul celorlalte departamente.
- Rezolvarea problemelor aparute în realizarea proiectului și informarea la timp a acelor probleme aparute a căror rezolvare necesită implicarea echipei de management
- Pregătirea de noi proiecte care valorifică expertiza existentă la nivelul organizației cu propuneri de buget pentru fiecare proiect în parte.
- Propuneri de îmbunătățire a stilului de lucru pentru a maximiza eficiența atingerii obiectivelor propuse.
- Evaluarea impactului proiectului și comunicarea concluziilor finanțatorilor și partenerilor de proiect.

septembrie 2005 – mai 2012

Tipul sau sectorul de activitate: Energie Regenerabila

Area Sales Manager

Oxygen Plus_Cluj Napoca

- Coordonarea proiectelor de anvergură (oxigenoterapia la domiciliu, terapia cu CPAP pentru bolnavi cu sindromul SASO, ventilație asistată), respectiv de aparatură medicală din portofoliul firmei;
- Coordonarea activităților legate de proiecte, cu acoperirea tuturor aspectelor legate de aceasta (închirierea, vânzarea, monitorizarea pacienților, instalare, instruire, service);
- Coordonarea proceselor de sales și aftersales, cu acoperirea tuturor aspectelor legate de aceasta (contractare, transport, instalare, instruire, asigurarea serviciului de service garanție/postgaranție);
- Coordonarea activităților în laboratoarele de somnologie, cu acoperirea tuturor aspectelor legate de aceasta (logistică, service, monitorizare, instruire);
- Monitorizarea acțiunilor concurenței și analiza periodică a acestora;
- Stabilirea săptămânală a necesităților de stoc și previzionarea vânzărilor la nivel zonal;
- Implementez activități de trade marketing (oferte speciale, promoții, concursuri, etc.);
- Participarea la simpozioane, conferințe din domeniul medical;
- Coordonarea activității de prospectare și dezvoltare în zona alocată: investigarea potențialului noilor clienți, negocierea/renegocierea condițiilor comerciale, inclusiv contracte etc.

decembrie 2004 – iulie 2005

Tipul sau sectorul de activitate: Aparatură medicală

Inginer Vanzari

SC Power Supply Systems UPS SRL, Targu Mures

- Vanzare echipamante electrice industriale specifice, pe baza de proiect individual;
- Coordonarea activitatilor de sales si consult tehnic al echipamentelor de portofoliu companiei in functie de caracteristicile finale solicitate si amplasamentul acestuia;
- Exacutarea activitati de aftersales pentru echipamantele vandute si instalate;
- Asigurarea activitatii de prospectare

aprilie 2001 – decembrie 2004

Reprezentant Comercial

SC Mediplus Exim SA, Cluj Napoca

- Responsabil de relatia directa cu clientii existenti, cu acoperirea tuturor aspectelor legate de aceasta (analiza, previziuni vanzari, comenzi, merchandising, monitorizarea platilor, incasari) pentru fiecare client;
- Stabilirea saptamanala a necesitatilor de stoc si previzionarea vanzarilor la nivelul zonei;
- Dezvoltarea retelei de clienti in zona alocata: investighez potentialul noilor clienti, stabilesc conditiile comerciale, inclusiv contracte;
- Supravegherea actiunilor concurentei si raportare periodica;
- Asigurarea implementarii activitatii de trade marketing (oferte speciale, promotii, concursuri, etc.);
- Identificarea nevoilor pietei si furnizarea de informatii in sprijinul dezvoltarii actiunilor de marketing

Tipul sau sectorul de activitate: Vanzari directe

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

2008 - 2012

Facultate

Universitatea Dimitrie Cantemir, Cluj Napoca

Facultatea de Drept

2002 - 2003

Masterat

Universitatea Babes Bolyai, Cluj Napoca

Facultatea de Management si Administrarea Afacerilor

1996 - 2001

Facultate:

Universitatea Politehnica Timisoara, Timisoara

Facultatea de Electrotehnica

COMPETENTE PERSONALE

Limba(i) maternă(e)

Romana

Maghiara

Alte limbi străine cunoscute

Engleza

INTELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
B1	B2	B2	B1	B1

Competențe si abilitati sociale

- Spirit de echipa, capacitate de adaptare sporita, comunicare, seriozitate, capacitate de asimilare de noi informatii si abilitati, disponibilitate pentru implicare in activitati complexe, competente dobandite în urma realizării numeroaselor proiecte de la locul de munca (întalniri, negocieri, dezbateri, simpozioane, conferinte, cursuri etc).

**Competențe
organizaționale/manageriale****Competențe dobândite la locul de
muncă****Competențe informatice****Alte competente****Permis de conducere**

- Abilități de leadership, capacitate de sinteză și analiză, capacități decizionale, spirit organizatoric, aptitudini de coordonare
- Punctualitate, capacitatea de a lua decizii în condiții de stres și de a respecta termene limită.
- Capacitate de analiză sarcini și spargere în responsabilități,
- Capacitate de evaluare abilități profesionale ale colaboratorilor
- Spirit analitic
- Lucru în echipă
- Spirit de evaluare și îmbunătățire
- Monitorizarea lucrului echipei (controlul calității)
- Capacitate de autoperfecționare-autodidact.
- Abilități avansate de negociere și experiență cu în relația cu instituțiile statului (Electrică, ANRE, Agenția de Mediu, Primărie, Vama etc.)
- Coordonarea cu succes a activităților companiilor la care am performat
- Experiența vastă de alocare și gestionare a bugetelor
- Abilități excelente de management și dezvoltare a echipei
- o bună cunoaștere a instrumentelor Microsoft Office™
- cunoștințe nivel mediu Autocad
- cunoștințe de bază limbaje de programare Python, Machine Learning
- cunoștințe avansate instrumente de proiect management (Gantt, JIRA)
- Atestat – Manageri Energetici în Industrie – 2016 Universitatea Tehnică Cluj
- Curs Project Manager IT – 2018 Lead Academy Cluj-Napoca
- categoria : **B**