

DATE DE CONTACT

MOBIL: 0758253633

EMAIL:

liviucristescu@yahoo.com

Prejmer, Brasov

DESPRE MINE

Ca director, am coordonat strategii complexe de dezvoltare si optimizare care au dus la o crestere semnificativa a veniturilor si la o imbunatatire a eficientei operationale in diverse companii.

Am gestionat echipe diverse si am creat un mediu colaborativ, concentrandu ma pe inovare si imbunatatire continua.

Am fost responsabil pentru navigarea companiilor prin diverse schimbari economice, legislative si de piata, asigurand stabilitatea si succesul pe termen lung.

ABILITATI

NLP – experimentat

Management resurse umane – experimentat

Management dezvoltare companii – experimentat

Coaching conducere echipe – experimentat

EDUCATIE

Master Resurse Umane – SNSPA
Bucuresti

Licentiat ANEFS Bucuresti

Postliceala Colegiul Economic
Brasov

LIMBI STRAINE

Engleza –foarte bine

Franceza – de baza

LIVIU VIOREL CRISTESCU

Director general interimar Hidrosal Com SRL

Sept. 2024 – prezent **Prejmer, Brasov**

Responsabilitati:

Gestionarea generala a operatiunilor companiei, inclusiv planificarea strategica si operationala.

Dezvoltarea si implementarea strategiilor de afaceri pentru cresterea profitabilitatii companiei.

Gestionarea relatiilor cu clientii si alte parti interesate pentru a a sigura un flux constant si eficient al afacerilor

Administrarea bugetelor si a resurselor financiare, inclusiv planificarea si monitorizarea fluxului de numerar

Identificarea si gestionarea riscurilor precum si implementarea masurilor corective pentru minimizarea acestora.

Coordonarea echipelor de colectare deseuri si operare a statiei de sortare.

Monitorizarea si optimizarea proceselor de colectare si sortare pentru a asigura respectarea normelor de mediu si a standardelor de calitate.

Planificarea si asigurarea logisticii pentru activitatile de colectare si transport a deseurilor.

Monitorizarea si coordonarea intretinerii echipamentelor si a infrastructurii necesare pentru functionarea eficienta a statiei de sortare.

Colaborarea cu autoritatile publice locale din aria de delegare pentru a asigura conformitatea serviciilor prestate.

Elaborarea rapoartelor de activitate si prezentarea acestora catre consiliul de administratie.

Realizari :

Cresterea profitabilitatii companiei, 387.000 ron profit in luna septembrie.

Reducerea cheltuielilor in ultimele 2 luni cu 30% fata de aceeaasi perioada a anului trecut.

Eliminarea contractelor cu furnizori ce nu aduceau plus valoare in companie si renegocierea contractelor cu furnizorii necesari in activitatea prestata.

Valorificarea produselor reciclabile in proportie de 80%.

Reorganizarea companiei pe centre de profit si cost.

Reducerea costurilor in relatia cu FINECO, groapa ecologica, prin implementarea unui proces adecvat de sortare si selectare a deseurilor si valorificarea acestora.

Dezvoltarea unui sistem de colectare, prin optimizarea rutelor si a timpilor, care a dus la cresterea eficientei operationale.

Reducerea costurilor operationale prin optimizarea proceselor de reparatii a parcului auto.

Dezvoltarea si optimizarea proceselor de livrare catre OIREP a produselor rezultate din statia de sortare prin coordonarea eficienta a contractelor cu acestia.

Sef department marketing - operational Hidrosal Com SRL

dec. 2023 – august 2024

Prejmer, Brasov

Responsabilitati:

Coordonarea echipelor de colectare deseuri si operare a statiei de sortare.

Monitorizarea si optimizarea proceselor de colectare si sortare pentru a asigura respectarea normelor de mediu si a standardelor de calitate.

Planificarea si asigurarea logisticii pentru activitatile de colectare si transport a deseurilor.

Monitorizarea si coordonarea intretinerii echipamentelor si a infrastructurii necesare pentru functionarea eficienta a statiei de sortare.

Colaborarea cu autoritatile publice locale din aria de delegare pentru a asigura conformitatea serviciilor prestate.

Elaborarea rapoartelor de activitate si prezentarea acestora catre conducerea superioara.

Realizari :

Dezvoltarea unui sistem de colectare, prin optimizarea rutelor si a timpilor, care a dus la cresterea eficientei operationale.

Reducerea costurilor operationale prin optimizarea proceselor de reparatii a parcului auto.

Dezvoltarea si optimizarea proceselor de livrare catre OIREP a produselor rezultate din statia de sortare prin coordonarea eficienta a contractelor cu acestia.

ADMINISTRATOR

Soccer SRL

Dec. 2017 – oct. 2023

Brasov

Responsabilitati:

Gestionarea generala a operatiunilor companiei, inclusiv planificarea strategica si operationala.

Dezvoltarea si implementarea strategiilor de afaceri pentru cresterea profitabilitatii companiei.

Gestionarea relatiilor cu clientii si alte parti interesate pentru a asigura un flux constant si eficient al afacerilor

Administrarea bugetelor si a resurselor financiare, inclusiv planificarea si monitorizarea fluxului de numerar

Identificarea si gestionarea riscurilor precum si implementarea masurilor corective pentru minimizarea acestora.

Realizari:

Creșterea cifrei de afaceri cu 20%, in medie, anual, prin negocierea de contracte cu parteneri strategici.

Lansarea anuala de produse noi cu ajutorul partenerilor, fapt ce a dus la creșterea numarului de clienti si a satisfactiei acestora.

DIRECTOR SUCURSALA

ASTRA SA

mar. 2013 – mai. 2015

Covasna

Responsabilitati:

Coordonarea sucursalei Covasna, cu agentiile Sfantu Gheorghe, Covasna 1 si 2, Targu Secuiesc, Baraolt.

Incheierea de contracte cu parteneri : banci, societati de leasing , brokeri, intermediari in asigurari.

Rapoarte trimestriale , bugete anuale.

Recrutare, selectie, evaluare, training inspectori/agenti.

Realizari:

Creșterea numarului de inspectori de la 5 la 11 si a numarului de agenti aferenti de la ~100 la 153(activi cu cel puțin 1500 ron /luna)

Creșterea PBS in medie cu 37 %, in raport cu anul 2012 .

Semnarea de noi contracte de colaborare cu brokeri zonali si nationali

Creșterea PBS pe canalul de distributie brokeri cu 300 % in decurs de trei trimestre in anul 2013

DIRECTOR DEZVOLTARE EUROPA LUKOIL SA

ASITO KAPITAL SA

iul. 2005 – oct. 2006

Bucuresti

oct. 2009 – feb. 2013

Responsabilitati:

Coordonarea departamentului dezvoltare , cu cele doua birouri :
vanzari , marketing.

Incheierea de contracte cu parteneri strategici : banci, societati de
leasing , brokeri, intermediari.

Dezvoltare afacere la nivel european pentru partenerii strategici
din grupul Lukoil.

Evaluare , rapoarte , bugete ,

Training produse, vanzari, livrate catre partenerii strategici.

Realizari:

Negociere, finalizare contracte cu toti partenerii grupului Lukoil,
Kapital in Europa(Italia, Belgia, Polonia, Bulgaria)

Negociere, finalizare contracte cu 20 brokeri (instruire produse
)cu acoperire nationala.

Repunere in functiune,renegociere si finalizare agreeri cu RZB,
BCR, BRD, ING, Unicredit Bank, Intesa San Paolo Bank, Garanti
Bank.

Analiza si transpunere a produselor conform cerintelor pietei,
tinand cont de conditii si tarife.

DIRECTOR GENERAL

ROUTE 66

Oct. 2006 – sep. 2009

Brasov

Responsabilitati:

Dezvoltarea planului de afaceri pe termen scurt, mediu si lung.

Coordonarea diferitelor departamente : dezvoltare software, resurse umane, marketing, vanzari, financiar, pentru a atinge obiectivele companiei.

Administrarea eficienta a resurselor umane si financiare a companiei

Analiza rapoartelor financiare si ajustarea strategiilor in functie de performantele financiare

Angajarea, evaluarea si dezvoltarea echipei.

Asigurarea unui mediu de lucru pozitiv si productiv.

Monitorizarea tendintelor din industrie si identificarea oportunitatilor de inovare.

Realizari:

Cresterea numarului de angajati de la 25 la 120 in decurs de 2 ani.

Cresterea retentiei de personal prin dezvoltarea unei culturi organizationale profunde si oferirea unor conditii de munca de inalt nivel tehnologic si motivational.

Negocierea si semnarea unui parteneriat strategic si de lunga durata cu Samsung si Nokia pentru furnizarea de software de navigatie, prezent astazi la milioane de device-uri si utilizatori.

Dezvoltarea a numeroase produse de navigatie, materializate in contracte cu diversi furnizori si clienti.

DIRECTOR OPERATIUNI TRANZACTII

RZB – BPL

Ian.2004 – sep. 2009

Bucuresti

Responsabilitati:

Dezvoltarea strategiei de distributie a produselor bancare prin diverse canale, brokeri si forta proprie de vanzare.

Coordonarea echipelor de vanzare si distributie la nivel national.

monitorizarea rezultatelor si a eficientei fortei de vanzare pentru a identifica punctele forte si zonele care necesita imbunatatiri.

Propunerea si implementarea de masuri de optimizare a canalelor de distributie.

Planificarea bugetelor si alocarea resurselor.

Pregatirea rapoartelor periodice pentru managementul superior, astfel incat sa fie reflectate performantele, provocarile intampinate si propuneri de actiuni viitoare.

Realizari:

Dezvoltarea unei retele de distributie cu 7 directori regionali, 35 de sefi de districte si 1.800 de agenti de vanzari in decurs de 2 ani.

Depuneri de peste 800.000.000 milioane de euro in primele trei luni de activitate.

Link- uri referinte :

<https://www.zf.ro/profesii/olandezii-de-la-route-66-angajeaza-150-de-softisti-la-brasov-4082726>

