

INFORMAȚII PERSONALE **Laurențiu Trocan**



 București, România

 +40724567555

 laurentiu.trocan@gmail.com

Gen Masculin | Data nașterii 26/09/1973 | Naționalitate Română

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Noiembrie 2016 – Prezent

RASIROM RA

Director General, Președintele Consiliului de Administrație

- Raportează secretarului de stat din cadrul Ministerului de Resort și colaborează direct cu reprezentanții aceste instituții;
- Coordonează activitatea Consiliului de Administrație, în calitate de președinte;
- Coordonează activitatea executivă a echipei de conducere și asigură alinierea între structurile interne;
- Are rol de reprezentare în fața guvernului, instituțiilor publice, partenerilor de afaceri și altor părți interesate;
- Stabilește și implementează strategia de dezvoltare a afacerii pe termen lung și obiectivele strategice care derivă din aceasta;
- Gestionează și supraveghează performanța financiară a companiei, adoptă decizii strategice pentru a maximiza profitul și a minimiza pierderile;
- Decide asupra prioritizării și alocării resurselor pentru a maximiza creșterea și profitabilitatea;
- Stabilește extinderea pe noi piețe, lansarea de noi produse sau servicii și stabilirea de parteneriate strategice;
- Se asigură că operațiunile companiei sunt conforme cu toate legile și reglementările aplicabile;
- Gestionează și supraveghează procesul de identificare, evaluare și monitorizare a riscurilor care ar putea afecta afacerea, precum riscuri financiare și operaționale;
- Monitorizează tendințele pieței și se asigură că compania este capabilă să se adapteze la schimbări;
- Este responsabil de implementarea sistemului de control intern managerial;
- Implementează și gestionează un cadru eficient de controale interne riguroase și independente pentru a preveni și detecta fraudele, erorile și neconformitățile în procesele financiare și operaționale;
- Propune investiții și implementează politicile de dezvoltare a companiei;
- Este responsabil de propunerea și implementarea investițiilor pentru a asigura consolidarea companiei și dezvoltarea acesteia pe termen lung;
- Urmărește atingerea obiectivelor și indicatorilor de performanță.

Decembrie 2013 – Decembrie 2016

D-LINK EUROPE

Director Național – România și Bulgaria

- Raportare către Vice-Președintele din Europa Centrală și de Est;
- Responsabil de Vânzări, Marketing și Dezvoltarea Afacerii;
- Responsabil de definirea și implementarea strategiei de afaceri, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung;
- Responsabil de monitorizarea performanțelor financiare și atingerea obiectivelor;
- Responsabil de dezvoltarea afacerii.

SOFTELLIGENCE ROMANIA

Director Comercial

Noiembrie 2011 – Decembrie 2013

- Raportare către Directorul General;
- Responsabil de Vânzări, Marketing și Dezvoltarea Afacerii;
- Înființarea unei noi structuri funcționale de vânzări, inclusiv suport vânzări și pre-sales;
- Responsabil de managementul produselor;
- Înființarea noilor linii de afaceri;
- Dezvoltarea parteneriatelor tehnologice și comerciale.

Iulie 2010 – Noiembrie 2011

MEDICOVER ROMÂNIA

Director Comercial, Membru în Comitetul Director

- Responsabil de Marketing, Vânzări și Satisfacția Clienților;
- Responsabil cu analiza profitului și a pierderilor;
- Gestionarea unui buget de 13 milioane de euro;
- Responsabil de încheierea și gestionarea parteneriatelor guvernamentale și strategice;
- Conducerea unei echipe formate din 45 de persoane, pe 3 niveluri;
- Coordonarea echipei de management de produs în vederea elaborării unor noi pachete adaptate nevoilor pieței de consum;
- Implementarea programelor de loialitate pentru a reduce rata rezilierilor contractuale;
- Reorganizarea departamentului pentru a se potrivi noilor procese și strategii de afaceri;
- Elaborarea unor instrumente și procese motivaționale la nivelul departamentului;
- Înființarea unei noi linii de business pentru a crea noi surse de venit pe piață și pentru a încuraja vânzările încrucișate în cadrul clinicilor;
- Membru în cadrul echipei responsabile cu proiectul de deschidere a spitalului și responsabil cu elaborarea planului de afaceri pentru marketing și vânzări;
- Creșterea numărului de abonați cu 23%;
- Creșterea retenției cu 5%;
- Creșterea satisfacției clienților cu 10%.

Ianuarie 2008 – Iulie 2010

SEQUENCE ROMANIA

Director general

- Responsabil de performanța financiară a companiei, maximizarea profitului și minimizarea pierderilor;
- Responsabil de dezvoltarea afacerii, logistică și achiziții;
- Management operațional;
- Responsabil de marketing de produs și promovarea de brand;
- Coordonarea unei echipe formată din 30 de oameni, pe 3 niveluri;
- Responsabil de dezvoltarea și gestionarea conceptului magazinelor, locațiilor, contractelor de închiriere, mixul de produse;
- Responsabil de recrutarea și instruirea echipei de vânzări, atât pentru magazine, cât și pentru rețeaua de distribuție;
- Responsabil de organizarea echipei de vânzări, comisioanelor, salariilor și stimulentele;
- Responsabil de gestionarea relațiilor cu furnizorii internaționali și locali;
- Responsabil de negocierea acordurilor de distribuție;
- Implementarea politicii de marketing comercial.

Martie 2004 – Decembrie 2007

IP DEVEL ADECCO

Director comercial, membru în Comitetul Director

- Raportare către Directorul General;
- Responsabil de vânzările internaționale și gestionarea conturilor de client;
- Responsabil de personalizarea și designul de produs;
- Responsabil de stabilirea obiectivelor de vânzări;
- Participarea la definirea ofertelor de servicii în conformitate cu cererea de pe piață;
- Dezvoltarea strategiei comerciale în concordanță cu obiectivele companiei;
- Formarea departamentului de Vânzări – recrutare, instruire, evaluare;
- Implementarea procedurilor și proceselor pentru a asigura eficiența inter-departamentală;
- Înființarea și menținerea parteneriatelor de afaceri cu principalii clienți internaționali;
- Membru al echipei responsabile cu vânzarea companiei către grupul Adecco;

- Contribuție directă în creșterea cifrei de afaceri de la 0.75 milioane de dolari în 2004 la 7.5 milioane de dolari în 2007;
- Responsabil de majorarea tarifului orar cu 120%;
- Responsabil de creșterea veniturilor recurente anuale cu 100%;
- Responsabil de extinderea portofoliului de clienți internaționali cu companii precum Bang&Olufsen, Swisscom, Motorola, ENEA and Kongsber.

Martie 2001 – Decembrie 2003
Iunie 2001 – Decembrie 2003

TELEMOBIL SA (ZAPP) **Director de vânzări directe**

- Raportare către Vice-Președintele de Marketing și Vânzări;
- Responsabil de vânzările B2B și de proiectele de integrare;
- Responsabil de performanța financiară a companiei și de maximizarea profitului;
- Conducerea unei echipe de 70 de persoane pe 3 niveluri;
- Formarea și organizarea departamentului național de vânzări B2B, inclusiv servicii de pre-sales, after-sales, telemarketing și suport vânzări;
- Dezvoltarea și implementarea strategiei de vânzări și parteneriatelor tehnologice;
- Implementarea modelelor de comisionare și stimulente pentru echipa de vânzări directe;
- Coordonarea și dezvoltarea noului design de produs;
- Negocierea de contracte strategice;
- Obținerea de venituri noi de peste 3 milioane de dolari anual – depășire target;
- Reducerea costului de vânzări cu 15%;
- Menținerea ratei de pierdere a clienților sub 20%.

Martie 2001 – Iunie 2001

TELEMOBIL SA (ZAPP) **Manager de rețea de distribuție**

- Raportare către Directorul de Vânzări;
- Responsabil cu vânzările B2C prin distribuitori, parteneri și propriile magazine;
- Conducerea unei echipe de 25 de oameni la 3 niveluri;
- Membru al echipei de lansare Zapp;
- Coordonarea deschiderii de noi locații;
- Coordonarea extinderii rețelei de distribuitori și parteneri;
- Dezvoltarea, instruirea și evaluarea echipei de vânzări indirecte;
- Participarea la proiecte interdepartamentale privind stabilirea politicii comerciale, promovare și logistică.

Iunie 1997 – Martie 2001
Martie 2000 – Martie 2001

MOBIFON SA, în prezent Vodafone România **Manager rețea de vânzări**

- Raportare către Managerul de Vânzări;
- Vânzări directe B2B;
- Responsabil cu proiectele de integrare;
- Responsabil cu managementul canalelor de vânzări;
- Vânzarea și urmărirea instalării tehnice pentru Xnet Data Services;
- Menținerea relațiilor de afaceri cu principalii clienți prin tehnici de upsell și cross sell;
- Responsabil de formarea și dezvoltarea parteneriatelor comerciale și tehnologice;
- Participarea la recrutarea și instruirea agenților de vânzări pentru parteneri;
- Extinderea portofoliului de clienți pricu clienți precum Raiffeisen Bank, Allianz Insurance, CitiBank și Medicover România;
- Extinderea rețelei de parteneri cu integratori de sistem precum Totalsoft și GIR;
- Atingerea obiectivelor de vânzări alocate;
- Generarea unei cifre de afaceri anuale în valoare 1.4 milioane de dolari din servicii de date.

Septembrie 1998 – Martie 2000

Agent de vânzări regional

- Raportare către Managerul regional de vânzări;
- Responsabil de acoperirea județelor Bacău, Vaslui și Neamț;
- Responsabil de acoperirea regiunii Moldova cu servicii de date;
- Responsabil de vânzări directe B2B și management de cont;
- Responsabil de vânzarea serviciilor telefonice și de date mobile;
- Dezvoltarea conturilor de afaceri prin upsell and cross sell;
- Membru al primei echipe de reorganizare a procesului de vânzări din anul 2000;
- Implementarea proiectului pilot de vânzări exclusiv de date pentru Regiunea Moldova în anul 2000.

Iunie 1997 – Septembrie 1998

Agent de relații cu clienții

- Raportare către team leader;
- Dezvoltarea relațiilor cu clienții;
- Încheierea contractelor cu clienții.

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

1997 – 2000

Facultatea de Relații Comerciale, Financiar-Bancare Interne și Internaționale, Universitatea Româno-Americană, București – Dipl. Economist

Cursuri profesionale

Management

- GM Academy, CBC Romania 2014 – Certificare General Manager
- Leadership and Business Coaching, CBC Romania, 2015 - Certificare Business and Life Coach
- Rolul Managerului
- Managementul Timpului și al Sarcinilor
- Comunicare, Delegare și Motivare
- Gestionarea Resurselor
- Finanțe pentru Executivi care nu sunt Specializați în Finanțe
- Cele Șase Pălării ale Gândirii
- Gândirea Laterală - Dr. De Bono
- Gândește Rapid

Vânzări

- Abilități Profesionale de Vânzare
- Abilități Profesionale de Negociere
- Negocierea către DA
- Strategii pentru Dezvoltarea Afacerii
- Strategii pentru Prezentări de Succes

COMPETENȚE PERSONALE

Limba maternă

Română

Alte limbi cunoscute

Engleză (Fluență profesională)

Germană (Fluență nativă)

Abilități de comunicare

- Abilități excelente de comunicare, dobândite prin experiență
- Bun negociator
- Ascultare activă
- Empatie
- Înțelegerea limbajului nonverbal
- Încredere în sine

Competențe manageriale

- Leadership
- Managementul timpului
- Comunicare
- Stabilirea obiectivelor
- Delegare
- Abilitatea de a lucra sub presiune
- Auto-motivare
- Gândire analitică
- Atenție la detalii
- Capacitate decizională

Competențe profesionale

- Stăpânirea proceselor de control al calității
- Strategie, bugetare și finanțe
- Vânzări, marketing și operațiuni
- Profesionist în domeniul serviciilor
- Management and Leadership
- Reorganizări ale afacerii

Competențe digitale

Bună stăpânire a uneltelor Microsoft Office

Permis de conducere

B