

## INFORMAȚII PERSONALE

Nume  
Adresă  
Telefon  
E-mail

Naționalitate  
Data nașterii

**ARMAND SPIRU CIOBESCU**



## EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

- Perioada (de la – până la) 02/2011 –
- Numele și adresa angajatorului MAGIC TIC TAC – Ramnicu Valcea
- Tipul activității sau sectorului de activitate Comert FMCG
- Funcția sau postul ocupat Director executiv
- Principalele activități și responsabilități
  - Director executiv, conducerea departamentelor din cadrul companiei
  - Cresterea cifrei de afaceri a companiei si a profitabilitatii
  - Urmărirea vanzarilor si a contractelor de achizitii
  - Mentinerea relatiei cu clientii si furnizorii de top
  - Responsabilitate asupra bugetului de venituri si cheltuieli si a cash-flow-ului
  - Dezvoltare a unei noi ramuri de productie prin implementarea proiectelor pe fonduri europene
  - Rezultate importante – cresterea cu 18% a CA in primul an si demararea proiectelor pe axa
- Perioada (de la – pana la) 08/2007 – 02/2011
- Numele și adresa angajatorului AGER BUSINESS TECH S.A. / AGER LEASING S.A.- Bucuresti
- Tipul activității sau sectorului de activitate Solutii IT&C / Leasing / Software
- Funcția sau postul ocupat Director comercial / vanzari
- Principalele activități și responsabilități
  - Responsabilitate asupra bugetului si cash-flow-ului prin raportari catre actionariat ( 4 raportari / an ). Raportarile realizate in colaborare cu directorul financiar fiind prezentate
  - Coordonarea departamentului de vanzari/comercial;
  - Negocierea cu clientii de bunuri si servicii ale grupului
  - Negocierea si managementul resurselor legale privind contractarile cu principalii furnizori
  - Generarea de noi strategii de afaceri si implementarea acestora, introducerea de noi tehnologii si produse pe piata interna
  - Crearea unei retele de distributie nationala si urmarirea acesteia pentru produsele pretabile acestui gen de afacere
  - Formarea unei echipe de experti in licitatii publice precum si introducerea unui nou sistem de regulament de colaborare inter-departamentala prin generarea unor echipe de proiect in baza regulilor de proiect management si integrarea celor doua companii din grup prin generarea unei oferte unice de vanzare ( echipamente + servicii + leasing financiar / operational )
  - Ocuparea functiei de Project Manager pentru toate contractele cu valoare mai mare de 2mil Euro.
  - Rezultate importante: cresterea cifrei de afaceri cu aproximativ 31% / an incepand cu 2007, cresterea profitului cu 28% / an, finalizarea cu succes a celor mai importante proiecte ale companiei.

- Perioada (de la – pana la)
- Numele și adresa angajatorului
- Tipul activității sau sectorului de activitate
- Funcția sau postul ocupat
  - Principalele activități și responsabilități

05/2001 – 08/2007

AGER BUSINESS TECH - Bucuresti  
IT&C

Product Manager – departamentul de Marketing

- Responsabil direct cu introducerea pe piata a noi tehnologii si a noi produse;
- Identificarea cererii de piata prin studii de marketing pentru produsele NEC Japan. Ulterior compania in care am lucrat a fost desemnata unic distribuitor pe Romania a produselor NEC
- Crearea unui lant de sub-distributie de 14 companii in Romania pentru produsele NEC si cresterea cifrei de afaceri generate de acestea la 900.000 dolari dupa doi ani.
- Product Manager pentru HP si Microsoft in cadrul Ager si integrarea produselor si solutiilor acestora cu oferta Ager, in mod particular pentru institutii guvernamentale si administratii publice locale
- Marketing in presa si alte tipuri de media;
- Stabilirea de relatii de business cu noi parteneri de afaceri externi, training echipa de vanzari si managementul relatiei comerciale cu furnizorii de care raspundeam in ceea ce priveste politica de pret, importurile si platile catre acestia.

### STUDII ȘI CURSURI DE SPECIALITATE

- Perioada (de la – până la)
- Numele și tipul instituției de învățământ
- Principalele subiecte și calificări înșușite

1995 – 1999

Facultatea de Drept a Universitatii Spiru Haret, Bucuresti

- Licentiat in drept
- Project Manager Microsoft si curs Project Manager
- Diverse cursuri si calificari in domeniul vanzarilor, analizelor de risc, tehnicilor de negociere, managementul timpului, securitatea informatiei
- Certificat ORNISS – securitatea informatiei

### APTITUDINI ȘI COMPETENȚE PERSONALE

LIMBA MATERNĂ  
LIMBI STRĂINE CUNOSCUTE

- Abilitatea de a citi
- Abilitatea de a scrie
- Abilitatea de a vorbi

Orientat spre rezultate, atent la detalii, bun coordonator si lider.

Experienta in negocierea contractelor internationale, atat de vanzare cat si de achizitie

ROMANA

ENGLEZA

Foarte Bine  
Foarte Bine  
Foarte Bine

FRANCEZA

Satisfacator  
Satisfacator  
Satisfacator

### APTITUDINI ȘI COMPETENȚE ORGANIZATORICE

Experienta in conducerea echipelor de proiect precum si a departamentelor comercial / vanzari. Bun spirit practic, capabil de a lua decizii, capabil sa lucreze intr-un mediu cu reguli si proceduri stricte, experienta in respectarea standardelor de tip ISO 9001, 14001, 27001.

Cunostinte foarte bune in ceea ce priveste legislatia actuala, legislatia achizitiilor precum si cea a mediului de business international.

### APTITUDINI ȘI COMPETENȚE TEHNICE

PERMIS DE CONDUCERE

UTILIZARE CALCULATOR, MS WINDOWS, MS OFFICE, SOFTURI DE TIP BUSINESS INTELIGENCE, ERP-URI / CRM-URI DE DIVERSE TIPURI, UTILIZAREA PROGRAMELOR DE DOCUMENT MANAGEMENT

Categoria B

### INFORMAȚII SUPLIMENTARE

Persona de contact pentru referinte:

AGER - Bogdan Savin - Director General, actionar majoritar - e-mail: [bogdan.savin@ager.ro](mailto:bogdan.savin@ager.ro)  
Magic Tic-Tac – Dan Plosca – Administrator, actionar – e-mail: [dan.plosca@magic-tictac.ro](mailto:dan.plosca@magic-tictac.ro)