

INFORMATII PERSONALE

Mircea Stoian



Sex Masculin | Data nasterii 18/11/1967 | Nationalitate Roman

EXPERIENTA PROFESIONALA

12/10/2015–22/02/2021

Director Executiv Operatiuni si Dezvoltare

Lypage Develoment SRL, Bucuresti (Romania)

Activitati si realizari:

- Analiza oportunitatilor de investitie pentru board: analiza legala si tehnica, SWOT, plan actiune, P&L;
- Negociere pentru achizitia de active si/sau proiecte, verificarea si semnarea contractelor;
- Intocmit rapoarte lunare, analiza executie vs. buget, intocmirea bugetului anual, previziuni venituri;
- Coordonare proiecte (project management): legal, tehnic, aprovizionare, executie, raportare;
- Identificat furnizori si subantreprenori, negociere preturi si contracte, semnare, urmarire executie;
- Urmarirea si efectuarea platilor, catre furnizori, optimizare financiara;
- Intocmirea si tinerea la zi a unei camere de date cu toate documentele companiei;
- Coordonare proiecte in valoare de peste 2.5 Mio Euro;
- Coordonarea activitatii de vinzare si scaderea costurilor vinzarii prin preluarea activitatii in house;
- Coordonare permanenta a cel putin 30 persoane;

02/06/2015–09/10/2015

Consultant independent

Consultant, Bucuresti (Romania) – Clienti locali si internationali

Activitati si realizari:

- Consultanta in optimizarea proceselor si coosturilor, intocmirea P&L si executia acestuia, strategii de investitie, strategii de dezvoltare a afacerilor, M&A, etc.;
- Am intocmit pentru un client strain un studiu de fezabilitate si un proiect de cultivare a canabisului in scopurri medicinale precum si strategia pentru fabricarea si vinzarea produsului finit bazat pe constrangerile si limitarile legale si fizice din Romania;
- Consultanta in domeniul M&A pentru cea mai mare firma de servicii de remorcare si transport auto din Romania ;
- Am intocmit o strategie si un plan de optimizare a activitatilor de stocare, transport si livrare a produselor pentru o companie din agri-business;
- Am pregatit micro strategii si planuri de actiune pentru mici investitori imobiliari;
- Consultanta pentru o companie din Romania cu privire la modul de infiintare a unei sucursale in Ghana bazat pe experienta personala din aceasta tara;

03/11/2014–01/06/2015

Business Consultant – Manager de proiect

Nortal LLC, Muscat (Oman)

Activitati si realizari:

- Planificat, supravegheat si condus procesul de stringere de date (data gathering) pentru intocmirea planului de actiune in vederea implementarii portalului de licente de la Ministerul Economiei – Oman (MOCI);
- Analizat stadiul existent (AS IS) al activitatii de licente si sugerat noul model (TO BE), bazat pe bunele practici in acest domeniu in alte tari;
- Finalizarea modelului TO BE pe doua directii: simplificarea activitatii de obtinere licente (reducerea

numarului de licente) si armonizarea procesului de emitere licente (optimizare procese interne);

- Prezentarea modelului TO BE final catre parti (Ministere si top management) si obtinerea acordului de implementare;
- Definirea si stabilirea SLA (service level agreements) cu alte Ministere si entitati (emitenti de licente);
- Change management: identificat punctele de rezistenta si sustinatorii schimbarilor si pregatit impreuna cu un consultant local planul tactic pentru change management;
- Realizare: lansarea portalului on-line pentru inregistrare companii si obtinere licente in 2015 (Invest Easy).

01/12/2011–31/10/2014

Director Executiv

Mist Management SRL, Bucuresti (Romania) – Clienti locali si internationali

Activitati si realizari:

- Consultanta tehnica si financiara pentru firme private din Romania pentru accesare de granturi UE;
- Managementul implementarii proiectelor cu granturi UE;
- Supervizat investitii cu fonduri UE in agri-business in valoare de peste 5 Mio Euro (silozuri);
- Negocieri cu bancile pentru obtinerea de credite pentru equity pentru aplicanti la granturi UE;
- Consultanta tehnica si financiara pentru dezvoltarea proiectelor de energie regenerabila;
- Consultanta M&A sau vinzare pentru firme locale care dezvoltasera spre vinzare proiecte de energie regenerabila (solar, eolian si bio-gaz); Camere digitale de date organizate pe categorii pentru acces usor;
- Proiectarea, avizarea si vinzarea unui proiect de parc solar de 1MW (proiect propriu);

06/09/1999–30/11/2011

Partener si Director Executiv

Interio Contractor SRL, Bucuresti (Romania) – Clienti locali si internationali

Activitati si realizari:

- Infiintat o firma de constructii (finisaje) si dezvoltarea ei la nivel de firma medie in domeniu;
- Managementul executiv: HR, dezvoltare, operational, executie, receptii, contracte, relatii cu clientii;
- Conduc activitatea a mai mult de 120 angajati in momentele de virf de activitate;
- Supravegheat procesele de achizitii de bunuri si servicii pentru o valoare de peste 15 Mio Euro in total;
- Supravegheat si condus executia proiectelor de constructii pentru o valoare de mai mult de 25 Mio Euro;
- Clienti: Orange, ING, Zara, adidas, IMO Finance, Raiffeisen Bank, USAID, etc.;
- 90% dintre clienti erau clienti internationali si comunicam zilnic cu managementul acestor clienti (expatii);
- Atins cifra de afaceri de 5 Mio Euro anual in 5 ani de la infiintarea companiei;

06/04/1998–02/09/1999

Manager vinzari

Motorola Romania SRL, Bucuresti (Romania)

Activitati si realizari:

- Am dezvoltat si organizat departamentele de vinzare si marketing terminale GSM si planificarea achizitiilor;
- Am dezvoltat unei retele de dealeri si clienti mari pentru vinzarea terminalelor GSM;
- Am dezvoltat si coordonat relatiile cu operatorii GSM de pe piata (Orange si Vodafone);
- Am pregatit, implementat si executat bugetul operational anual/trimestrial;
- Am condus lansarea, marketingul si vinzarea terminalului V3688 (clamshell) in Romania;
- Am crescut cifra de afaceri cu 10% prin negocierea si semnarea unui contract cu Vodafone;

21/11/1996–03/04/1998

Director Dezvoltare (Business Development Manager)

MBL Computers SRL, Bucharest (Romania) – Partener cu France Telecom

Activitati si realizari:

- Am gestionat comunicarii intre managementul MobilRom si actionarii din Romania;
- Am supravegheat si activat in dezvoltarea relatiilor operationale intre MobilRom si autoritatile/bancile din Romania;
- Am participat la intilnirile lunare ale consiliului asociatilor MobilRom, pregatit agenda intilnirii, coordonat

intilnirile si pregatit minutele fiecarei intilniri; Ulterior am supravegheat aplicarea deciziilor Consiliului;

- Am dezvoltat o retea de 60 de magazine pentru terminale si servicii GSM pentru MBL Computers; Am avut o cifra de afaceri de peste 400.000 USD in primele 6 luni;

03/05/1993–17/11/1996

Director national de vinzari si marketing – eletrocasnice si audio video

Philips Romania SRL, Bucuresti (Romania)

Activitati si realizari:

- Am infiintat si dezvoltat activitatilor in Romania pentru doua divizii de produse ale Philips (electrocasnice si audio-video);
- Am pregatit de studii de piata, de marketing, cercetari de piata, analiza financiara si bugetul anual;
- Am infiintat o retea de distributie (dealeri) la nivel national cu mai mult de 300 puncte de vinzare;
- Am pregatit si implementat planul de publicitate (ATL si BTL) si am monitorizat rezultatele acestuia;
- Am pregatit bugetele anuale pentru cele doua divizii si proiectiile de venituri; am lucrat strict pe executie bugetara; mi-am pregatit echipa cu on the job training;
- Am infiintat linia de asamblare de posturi TV Philips in Romania;
- Am realizat in doi ani o crestere a cifrei de vinzari de la 100.000 la 3.000.000 USD anual;

EDUCATIE SI CURSURI

14/09/1992–16/06/1997

Economist cu licenta

EQF Level 6

Universitatea Romano Americana, Bucuresti (Romania) IAU-019461

Relatii economice internationale

Studii in: Business administration, comert international, economie, finante, banci, piata UE;

05/05/2003–07/03/2005

Pilot cu licenta PPL

EQF Level 5

Scoala nationala de aviatie, Bucuresti (Romania)

14/09/2009–28/02/2011

Antrenor de tir sportiv – licenta

EQF Level 5

Scoala Nationala de Antrenori – Ministerul Tineretului si Sportului, Bucuresti (Romania)

04/01/2010–09/07/2010

Membru al Colegiului National de Aparare (CNA)

Diploma of completion

Colegiul National de Aparare (forma scurta) – Universitatea Militara Carol I, Bucuresti (Romania)

Cursuri: geopolitica si geostrategie, managementul crizelor politice-militare, Securitate Euro Atlantica, strategiile si politicile NATO, structura Europeana de Securitate, riscurile asimetrice in conflictele actuale;

11/09/2006–18/06/2007

Curs de creative leadership

Diploma

Erisma Creative Leadership, Bucuresti (Romania)

APTITUDINI PERSONALE

Limba materna

Romana

Limbi straine

	INTELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Interactiune in vorbire	Dezvoltare vorbire	
Engleza	C2	C2	C2	C2	C2
Franceza	C2	C2	C2	C2	C1
Italiana	B2	B1	B1	B1	A2
Spaniola	C1	B2	B2	B2	B1
Germana	A1	A1	A1	A1	A1

Levels: A1 and A2: Basic user - B1 and B2: Independent user - C1 and C2: Proficient user

Common European Framework of Reference for Languages

- Aptitudini de comunicare**
- Claritate si acuratete in comunicare;
 - Evaluarea interlocutorului si/sau a situatiei pentru adaptarea comunicarii la persoana/situatie;
 - Ascultator activ;
 - Accept usor opinii educate asupra activitatii mele si/sau a deciziilor mele pentru schimbari;
 - Adaptarea nivelului de vorbire si a vocabularului la persoana/situatie;
 - Empatic;
 - Respectuos;
 - Identificarea diferentelor si evaluarea situatiei inainte de inceperea comunicarii;

- Aptitudini conducere/organizationale**
- Capacitati analitice si organizationale (proces) peste medie;
 - Capacitati de inovatie si anticipatie cu dorinta de autodezvoltare;
 - Abilitatea de a trece de la strategie la plan tactic de implementare;
 - Orientare catre procese si planificare peste medie;
 - Capacitati de leader cu hotarire si fermitate dar si jucator de echipa;
 - Foarte buna capacitate de negociere;
 - Energetic, pot lucra la fel de bine in echipa cit si singur fara necesitatea monitorizarii;
 - Gindire creativa, originalitate si initiativa;
 - Capacitate complexa de rezolvare a problemelor – identificarea solutiilor;
 - Orientat catre indeplinirea sarcinilor;
 - Intelegerea sistemelor organizationale si modul de functionare a acestora cu capacitate de integrare;
 - Capabil sa livrez rezultate lucrind sub presiune sau in situatii de stress;
 - Responsabil si loial;
 - Spirit antreprenorial dar cu respectul organizatiilor si ierarhiilor;
 - Aptitudini de lucru intr-un mediu cultural complex si cu experienta internationala;

Aptitudini digitale

SELF-ASSESSMENT				
Information processing	Communication	Content creation	Safety	Problem-solving
Proficient user	Proficient user	Independent user	Independent user	Independent user

Digital skills - Self-assessment grid

Permis conducere A, B