



Curriculum vitae Europass

Informații personale

Nume / Prenume **TUDOSE V. BOGDAN-MIHAI**

Adresa(e)

Telefon(-oane)

E-mail(uri)

Nationalitate(-tati) Romana

Data nașterii 04.09.1978

Sex Masculin

Experiența profesională

Numele și adresa angajatorului

SC. Administrare Active Sector 3 SRL – Calea Vitan nr. 242 – Sector 3

Perioada

Decembrie 2018 – până în prezent

Functia sau postul ocupat

Administrator Patrimoniu

Principalele activități și responsabilități

- Asigura administrarea și întreținerea sediilor și a clădirilor aflate în administrarea societății.
- Urărirea obținerii de autorizații și avize legale, necesare ale imobilelor din patrimoniu.
- Propunerea măsurilor de îmbunătățire a calității și profitabilității activității serviciului propriu.

Experiența profesională	
Numele si adresa angajatorului	S.C. ADPB S.A.- Calea Vitan nr. 154 – Sector 3
Perioada	Martie 2017 – Decembrie 2018
Functia sau postul ocupat	Sef Compartiment Dispecerat
Principalele activitati si responsabilitati	<ul style="list-style-type: none"> • Organizeaza si raspunde de activitatea de monitorizare a obiectivelor conectate la dispecerat; • Organizeaza activitatea dispecerilor si intocmeste graficele turelor si certifica prezenta personalului la serviciu; • Verifica intocmirea documentelor de lucru de catre dispeceri; • In situatia unor evenimente urmareste modul de actiune al dispecerilor si al echipelor de interventie;
Numele si adresa angajatorului	Primaria Sectorului 3 – Directia Administrarea Domeniului Public
Perioada	1 Iulie 2016 – Martie 2017
Functia sau postul ocupat	Inspector de specialitate gradul II– Departament Toaletari Defrisari - cu detasare de la SC. ADPB SA
Principalele activitati si responsabilitati	<ul style="list-style-type: none"> • Activitate este de a primi si a tine evidenta avizelor de specialitate emise pentru relizarea activitatilor de defrisare/toaletare arbori si extrageri radacini; • Realizarea receptiilor cu furnizorii si prestarii de servicii specifice domeniului principal de activitate al societatii si predarea lucrarilor catre beneficiarul final privind activitatile de curatenie, intretinere, reparatii, activitati curente, etc., precum si defrisare/toaletare arbori si extrageri de radacini; • Elaborarea permanenta de rapoarte si situatii de informare pentru Directorul General;
Numele si adresa angajatorului	SC Carmatrox Industrie Top SRL
Perioada	August 2015 – Mai 2016
Functia sau postul ocupat	Director Vanzari
Principalele activitati si responsabilitati	<ul style="list-style-type: none"> • Activitatea de Director Vanzari, este de a mentine in permanenta legatura cu tot personalul din subordine, precum si cu producatorii si magazinele de desfacere ale firmei. Raspunde de corectitudinea informatiilor furnizate catre intreg personalul din subordine, catre toate departamentele din firma cu care colaboreaza, precum si catre toti partenerii si clientii. Asigura un cadru optim pentru mentinerea unor relatii bune intre conducere si angajati. Raspunde de mentinerea, in cadrul departamentului, a unui climat favorabil indeplinirii sarcinilor de lucru • Raspunde de realizarea planului de vanzari in zona acoperita. Raspunde de buna desfasurare a procesului de vanzare la nivelul zonei coordonate. Raspunde de calitatea raportarilor periodice pe care le trimite Directorului General de Vanzari privind activitatea in zona acoperita. Raspunde de respectarea legislatiei comerciale. Se preocupa in permanenta de cresterea gradului propriu de profesionalism si asigura un standard ridicat de profesionalism in realizarea activitatilor departamentului. Identifica nevoile de instruire ale personalului din subordine si asigura formarea continua a acestuia. Organizeaza si conduce sedintele pentru sincronizarea activitatilor in vederea realizarii obiectivelor de vanzari din zona

<p>Numele si adresa angajatorului</p> <p>Perioada</p> <p>Funcția sau postul ocupat</p>	<p>SC Smart Plastics Industry SRL,</p> <p>Aprilie 2015 – Iunie 2015</p> <p>Director Vanzari Zonal</p>
<p>Principalele activități și responsabilități</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Activitatea de Director Vanzari Zonal, este de a mentine in permanenta legatura cu tot personalul din subordine, precum si cu producatorii si magazinele de desfacere ale firmei. Raspunde de corectitudinea informatiilor furnizate catre intreg personalul din subordine, catre toate departamentele din firma cu care colaboreaza, precum si catre toti partenerii si clientii.Asigura un cadru optim pentru mentinerea unor relatii bune intre conducere si angajati.Raspunde de mentinerea, in cadrul departamentului, a unui climat favorabil indeplinirii sarcinilor de lucru. • Raspunde de realizarea planului de vanzari in zona acoperita. Raspunde de buna desfasurare a procesului de vanzare la nivelul zonei coordonate. Raspunde de calitatea raportarilor periodice pe care le trimite Directorului General de Vanzari privind activitatea in zona acoperita. Raspunde de respectarea legislatiei comerciale. Se preocupa in permanenta de cresterea gradului propriu de profesionalism si asigura un standard ridicat de profesionalism in realizarea activitatilor departamentului. Identifica nevoile de instruire ale personalului din subordine si asigura formarea continua a acestuia. Organizeaza si conduce sedintele pentru sincronizarea activitatilor in vederea realizarii obiectivelor de vanzari din zona.
<p>Numele și adresa angajatorului</p> <p>Perioada</p> <p>Funcția sau postul ocupat</p>	<p>SC Munplast SA</p> <p>Octombrie 2009 – Martie 2015</p> <p>Reprezentant Vanzari - Bucuresti si in zona de est a Romaniei</p>
<p>Principalele activități și responsabilități</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Activitatea jobului de reprezentant vanzari implica vizite la clienti,prospectarea pietei.Activitatea profesionala se desfasura in 12 judete(zona de est a Romaniei:Moldova,Dobrogea si sectoarele 2 si 3 Bucuresti si presupunea mentinerea si dezvoltarea relatiilor comerciale cu partenerii existenti, intocmirea de oferte tehnice,concretizarea proiectelor si derularea contractelor. • Firma este o societate pe actiuni infiintata in 1967 cu sediul in Bucuresti, cu 150 angajati, avand domeniul de activitate in producerea maselor plastice.Activitatea de productie se desfasoara in patru centre de afaceri si profit. Produce peste 3500 de articole, dupa cum urmeaza: - bunuri de larg consum injectate si suflate din mase plastice pentru casa si gradina, dar si repere industriale - folii, pungi, saci si sacose utilizate ca ambalaje - articole caserata, destinate industriei de incaltaminte, imbracaminte, mobila, automobile -umerase si alte accesorii textile pentru industria de confectii si tricotate - gama completa de protectii exterioare, anticorozive, mecanice si electrice pentru conducte metalice ingropate destinate transportului de produse petroliere, gaze naturale, apa si alte fluide
<p>Numele și adresa angajatorului</p> <p>Perioada</p> <p>Funcția sau postul ocupat</p> <p>Principalele activități și responsabilități</p>	<p>SC Duff Design SRL</p> <p>Decembrie 2007 – Octombrie 2009</p> <p>Director</p> <ul style="list-style-type: none"> • Postul de Director, inglobeaza majoritatea taskurilor ce implica decizii de coordonare echipe si achizitii si nu in ultimul rand responsabilitatile legate de managementul clientilor,derulare contracte, recuperare creante. • Consider ca principala realizare este realizarea unei baze de date de clienti fideli si asigurarea continuitatii activitatii prin implicarea directa si perseverenta in identificarea si abordarea de noi clienti.Daca la inceput societatea desfasura doar activitati de amenajari interioare, anul acesta s-a axat si pe executarea lucrarilor de constructii(montaj polistiren, rigips, tencuiei mecanizate, glet automatizat),tripland astfel cifra de afaceri.

<p>Numele și adresa angajatorului Perioada Funcția sau postul ocupat Principalele activități și responsabilități</p>	<p>SC Roll Design SRL Octombrie 2006 – Martie 2007 Reprezentant Vanzari</p> <ul style="list-style-type: none"> • Job-ul de Agent vanzari (sectoarele 5 si 6 Bucuresti) implica mentinerea si dezvoltarea relatiilor comerciale cu partenerii existenti, intocmirea de oferte tehnice, concretizarea proiectelor si derularea contractelor, administrarea relatiei cu beneficiarul si derularea intregului ciclu de vanzare, precum si promovarea produselor, prospectarea pietei, identificarea si abordarea de noi clienti. • Am preluat activitatea pe zonele respective intr-un stadiu aproape latent (intre 5-10 clienti mici activi care nu asigurau targetul) si in perioada cat am lucrat am reusit sa triplez numarul si mai ales sa inchei un contract de colaborare foarte avantajos cu un mare producator de tamplarie pvc autohton ce detine numeroase puncte de lucru in Bucuresti.
<p>Numele și adresa angajatorului Perioada Funcția sau postul ocupat Principalele activități și responsabilități</p>	<p>SC Corbosch&Co SRL Ianuarie 2003-Decembrie 2006 Reprezentant Vanzari</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principalele obiective erau derularea de proiecte pentru clientii actuali si recuperarea creantelor, vizitarea clientilor si prezentarea de produse si servicii si identificarea zonelor de interes imediat, de noi clienti potentiali pe piata - baze de date de clienti actuali si potentiali, adunarea informatiilor despre concurenta si clientii lor. • Societatea s-a infiintat in anul 1995 avand o activitate relativ constanta pana in prezent. La momentul inceperii activitatii mele nu era dezvoltata o baza de date si o retea solida de clientela. Pe parcursul celor 4 ani de activitate am structurat si extins reseaua de clienti in toate sectoarele si chiar in afara orasului Bucuresti, acoperirea zonelor necesitand angajarea de nou personal.
<p>Limba(i) străină(e)</p>	<p>limba engleza: cunoastere la nivel mediu – vorbit, nivel mediu scris-citit</p>
<p>Competențe profesionale si personale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • aptitudini organizatorice • aptitudini de lider (coordonarea si stimularea echipei de lucru), capacitate de lucru în echipa, dar si autonom • promptitudine, seriozitate si profesionalism în îndeplinirea sarcinilor de serviciu • discernamant si capacitatea de a rezolva problemele • disponibilitate de asimilare de noi cunostinte, preocupari pentru formare continua în domeniile de interes profesional, capacitate de lucru în conditii de stres prelungit buna capacitate de comunicare interpersonală si publica. • Gandire si capacitate de analiza si sinteza • creativitate, integritate morala • dorinta de dezvoltare a subordonatilor si capacitatea de delegare
<p>Competențe și cunoștințe de utilizare a calculatorului</p>	<p>- cunoasterea si utilizarea echipamentelor de birou (computer, scanner, fotocopiator, fax) și a echipamentelor informatice (Microsoft Windows, Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Outlook), Adobe Acrobat Reader, Adobe Photoshop)</p>

Permis de conducere Categoria B, anul 2003

Educație și formare

Perioada Octombrie 2003-Iunie 2004

Calificarea / diploma obținută Diplomă de Master – lucrare cu tema **Termodinamica si Electrochimie Aplicata** studii postuniversitare – invatamant la zi

Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare Universitatea Politehnica Bucuresti, Facultatea de Chimie Industriala, Studii Aprofundate

Perioada Octombrie 1997-Iunie 2002

Calificarea / diploma obținută Diplomă de licență – **Inginer - licentiat in Stiinta Materialelor Oxidice – promotia 2003** studii universitare de lungă durată (zi)

Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare Universitatea Politehnica Bucuresti, Facultatea de Chimie Industriala, specializare Stiinta Materialelor Oxidice

Perioada Septembrie 1992-Iunie 1996

Calificarea / diploma obținută Diploma de bacalaureat – promotia Iunie 1996 studii liceale (zi)

Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare Liceul Mihail Cantacuzino- Sinaia