

MARIUS NICOLAE ALECSANDRU

M 14.01.1974 casatorit

Email: marius_alecsandru@gmail.com

Permis conducere: Cat.B, Data obtinerii:10.11.1994

Profesie : inginer aeronave



EXPERIENTA

ANTREPRENOR/ EXECUTIVE MANAGER 30.06.2007 – prezent

Firma: MAXIMUS General Services

Oras lucru: Buzau

Departament:sales/executive/tehnica

Domeniu Activitate Firma:

Importator/Distributor ATV-uri Linhai, Yamaha, Suzuki, TGB, CF Moto, Bombardier, dealer scutere, dealer Auto Hover 4x4, service ATV.

Incepand cu anul 2009, am dezvoltat celalalt segment de business, MAXIMUS ENERGY - energii neconventionale : pompe de caldura DIMPLEX Germania, pompe de caldura Rehau, panouri fotovoltaice Istar Solar Italia, invertoare SMA, Power One - ABB, invertoare si regulatoare Xantrex (Schneider), Outback, sisteme independente de iluminat cu LED, corpuri de iluminat cu LED, panouri solare termice Kloben Italia, turbine eoliene, instalatii clasice.

Responsabilitati:

Ca si Antreprenor si Executive Manager, am gestionat toata activitatea firmei ! Am dezvoltat relatii cu furnizorii : Rehau, Baxi Romania, DIMPLEX, Istar Solar Italia, SMA Germania pe parte de energii neconventionale, iar in segmentul ATV-moto-auto 4x4, am dezvoltat toata activitatea firmei, importuri din China, din Europa, proiecte cu firme private, dar si cu institutii, promovarea produselor, campanii de marketing, evenimente teambuilding, licitatii, proiecte pe fonduri europene, etc.

Promovarea pompelor de caldura DIMPLEX Germania, pe segmentul de

business MAXIMUS Energy, obtinerea exclusivitatii pentru Romania in reprezentarea producatorului italian Istar Solar de panouri fotovoltaice, sisteme independente de iluminat si lampi LED, import invertoare SMA Germania sau Power One (ABB), import invertoare si regulatoare Xantrex (Schneider) sau Outback, panouri solare termice Kloben Italia, turbine eoliene, baterii specializate pentru astfel de aplicatii.

Am dezvoltat si reseaua de 6-7 dealeri din tara, campanie de formare dealeri, certificari Rehau, DIMPLEX, SMA Germania.

In ceea ce priveste sistemele fotovoltaice, m-am ocupat si de design-ul solutiei, de dimensionarea sistemului, de management-ul proiectului, de importul echipamentelor, de implementarea proiectului. M-am ocupat, de asemenea si de importurile de lampi LED, regulatoare, invertoare si produse similare din China/Taiwan, pe langa cele de fabricatie europeana !

Am gestionat de asemenea si activitatea Showroom-ului si a magazinului de desfacere aflat in Buzau, pe Soseua Europeana E85 !

In prezent, firma MAXIMUS GENERAL SERVICES este furnizor "la cheie" de sisteme fotovoltaice ongrid, offgrid si mixte, de sisteme independente de iluminat cu panouri fotovoltaice si lampi LED ! De asemenea, firma este autorizata ANRE si avizata in toate programele de finantare "Casa Verde" ale AFM, precum si in programele ELECTRIC UP, aspecte de care m-am ocupat personal pentru documentare si realizare !

In perioada 2007-2008 am gestionat si un alt segment de business al firmei, MAXIMUS CREDIT - broker in credite bancare, dezvoltand si toate procedurile de lucru !

MANAGER REGIONAL

15.05.2017 – 20.11.2019

Firma: VIACON ROMANIA, sediu BRASOV

Judete arondate: BUZAU, VRANCEA, BRAILA, GALATI

Departament: vanzari produse de infrastructura stradala

Domeniu Activitate Firma: companie multinationala, cu capital suedez si polonez si management romanesc. Linii de fabricatie la Prejmer si Brasov. Fabricant de teava corugata din polietilena de inalta densitate, fabricant de tubulatura metalica pentru poduri si podete – singurul producator din Romania, fabricant de stalpi metalici pentru iluminat public, importator si distribuitor de geosintetice (geotextile, geogriile, geocompozite, geomembrane, etc.), mare distribuitor de parapete metalic stradal, importator si distribuitor de structuri metalice pentru poduri, deschideri de pana la 40 metri, distribuitor de gabioane, etc.

60 angajati

Responsabilitati:

- Cautarea potentialilor clienti si a oportunitatilor, discutii pe teren cu firmele de constructii, mai ales din domeniul infrastructurii rutiere, constructiilor industriale, discutii cu proiectantii de drumuri si poduri, discutii cu proiectantii si executantii de depozite de deseuri menajere;
- Discutii si intalniri in teren cu firmele distribuitoare de materiale electrice si cu proiectantii din domeniul iluminatului public din zona arondata ;
- Discutii si intalniri pe teren cu autoritatile publice : Primarii, Consilii Judetene, Directii silvice, Apele Romane, etc. din zona arondata;
- Asistenta la punerea in opera;
- Intalniri pe teren, consultanta si solutionare;
- Fidelizarea clientilor din portofoliu;

- Gestionarea relatiei cu clientul;
- Suport pentru constructori si proiectanti in procedurile de licitatii publice;
- Vanzari de tip consultativ

MAJOR ACCOUNT MANAGER/SALES MANAGER 26.10.2005 - 30.11.2007

Firma: Telelink Romania

Oras lucru: Bucuresti

Departament: IT integrator

Domeniu Activitate Firma: companie multinationala, integrator de solutii IT si telecomunicatii; subcontractor Cosmote, CISCO Golden Partner
250 angajati

Responsabilitati:

- Vanarea oportunitatilor pe urmatoarele produse : IP Telephony, SCS, Disaster Recovery Solutions, Audit IT, Building Management System, Data Center Design, Enterprise Security; brand-uri integrate : Cisco, Juniper, Huawei, IBM, IBM Software, Microsoft, Dell, Fujitsu-Siemens, HP, APC, Schneider, Siemens, Motorola, Italtel, Ericsson etc.
- Generarea de proiecte pe acest segment;
- Gestionarea proiectelor si lucru in echipa de tip Project Management
- Vanzari de tip consultativ si strategic

Dezvoltarea departamentului IT Solutions; am adus proiecte record din segmentul Corporate (compania fiind prezenta in Romania din Iulie 2005).

SENIOR ACCOUNT MANAGER 15.08.2003 - 20.10.2005

Firma: EXPERT Service IT / MB Distribution

Oras lucru: Bucuresti

Departament: vanzari IT

Domeniu Activitate Firma: Echipamente si Service IT;

IBM, RICOH, EPSON, LIEBERT, Metrologic, Allied Telesyn , solutii de management-ul documentelor de tip CRM, arhivare si distributie de documente
50 angajati

Responsabilitati:

- Cautarea oportunitatilor
- Gestionarea conturilor
- Negocierea contractelor
- Prezentarea echipamentelor in show-room si la targurile si expozitiile din domeniu
- Generarea proiectelor si gestionarea licitatiilor in Sectorul Public
- Vanzari de tip consultativ

Am gestionat proiecte record pentru companie la acea ora (doua de 200000 Euro)

ACCOUNT MANAGER, SALES MANAGER 04.04.1999 - 15.08.2003

Firma: DOCUMENT SRL-dealer autorizat XEROX

Oras lucru: Bucuresti

Departament: vanzari IT si periferice

Domeniu Activitate Firma:

Comercializare/Import si service echipamente de birou (XEROX, HP, Canon, Brother, consumabile, service)

25 angajati

Responsabilitati:

- Cautarea potentialilor clienti
- Intalniri pe teren, consultanta si solutionare
- Fidelizarea clientilor din portofoliu
- Gestionarea relatiei cu clientul

- Negocierea cu furnizorii si clientii
 - Vanzari de tip consultativ
- Realizari:
- Derularea si gestionarea unor contracte record la acea vreme
 - Contributie la vanzarile Departamentului Sales de 60% din totalul vanzarilor aduse de intreaga echipa
 - Declarat "Angajatul anului" in anii 2001 si 2002

EDUCATIE

Studii:

- Universitatea Politehnica din Bucuresti - Facultatea de Inginerie AEROSPATIALA
- Sectia Proiectare Structuri Aeronave; anul absolvirii : 1998
- MASTER Facultatea de Inginerie AEROSPATIALA - Elemente Speciale de Management in Industria Aeronautica (Management Financiar, Project Management, Asigurarea Calitatii, Zborul Satelitilor si al Navetelor Spatiale, etc.) - Teoria comunicarii in organizatie; anul absolvirii : 1999
- Universitatea Bucuresti - Facultatea de Matematica
- Colegiul National "B.P. HASDEU" – BUZAU – sectia matematica-fizica
- Scoala Generala cu clasele I-VIII – TISAU, Com. TISAU, jud. BUZAU

Cursuri, atestate si premii

- Atestat Xerox Romania - tehnici de persuasiune in vanzari
- Atestat Xerox Romania - tehnici avansate de vanzare si influentare
- Diploma Gemini Consult - Instrumentele succesului in vanzari
- Premiu II pe tara Concurs prezentari echipamente Xerox Romania - National Sales Convention & Dealers Meeting Februarie 2004 (audienta peste 200 de persoane)
- Diploma Gemini Consult - Tehnici si abilitati de vanzare consultativa
- Diploma Gemini Consul (Ascendis) - Sinergia echipelor si Tehnici Avansate de Manipulare (Cialdini)
- Diploma CBC Romania - Manipulare Comportamentala Aplicata in Vanzari si Negociere
- Cursuri instruire IBM Romania
- Cursuri instruire Bulgaria : IP Telephony (Cisco), Building Management System, Disaster Recovery Solutions;
- Curs si certificare REHAU 2009 - Sisteme REHAU de instalatii termice si pompe de caldura REHAU;
- Cursuri 2011 si atestat pentru Project Manager si Manager de proiect in proiecte finantate prin Fonduri Structurale Europene;
- Curs si certificare SMA, Germania 2011 - "Basic Seminar Big scale PV systems with Sunny Central";
- Curs si certificare SMA, Germania 2011 - "Intensive Inverter seminar, PV plant design "
- Curs si certificare SMA, Germania 2011 - Design-ul parcurilor fotovoltaice ("PV Sunny Design Application");
- Curs si certificare SMA, Germania 2011 - "Intesive seminar Electrification of remote areas with Sunny Island";
- Curs si certificare AREL (Asociatia Romana a Electricienilor) 2011 - "Sistemul fotovoltaic autonom";

- Curs si certificare AREL (Asociatia Romana a Electricienilor) 2011 - "Sistemul fotovoltaic conectat la retea" ;
- Curs si certificare AREL (Asociatia Romana a Electricienilor) 2012 - "Sistemul fotovoltaic - Parcuri fotovoltaice"
- Curs de specializare in iluminat interior si exterior, Mai 2014 – Lumina si bazele iluminatului, corpuri LED – teorie si aplicatii. Proiectare asistata in DIALUX.

Limbi straine(Nivel cunoastere):

engleza (mediu)

franceza (incepator)

Cunostinte PC:

Cunostinte PC de baza:

Word, Excel, Powerpoint,

Mathcad, Matlab, Teoria Elementului Finit

Grafica:

AutoCAD 2D

Proiectare in iluminat interior si exterior : DIALUX