

STEFAN PARASCHIV



DETALII PERSONALE

Telefon: +40 722 528 909

E-mail: sparaschiv@yahoo.com

Data nasterii: 05 Martie 1976

Locul nasterii: Bucuresti, Romania

Nationalitatea: Romana

REZUMAT EXPERIENTA ACUMULATA

Absolvent al unui program de Executive MBA, cu peste 15 ani de experienta in **Strategii de Afaceri, Leadership** si **Managementul Vanzarilor**, lucrând atat cu companii nationale, cat si internationale, cu o traiectorie profesionala plina de realizari si cu capacitatea de a se adapta cerintelor diferite ale diverselor industrii.

SUMAR EXPERIENTA PROFESIONALA

Spadi Trading & Consulting, companie de consultanta in management

Oct 2013 – prezent Director General

Deutsche Telekom Europe & McKinsey Consulting

Feb 2013 – Sep 2013 Senior Manager – Eficientizarea Echipelor de Vanzari

CCCF Group

2008 – Dec 2012 Vicepresedinte – Director de Dezvoltare

Tower Development

2007 - 2008 Director de Vanzari

Vodafone Romania SA

2006 - 2007 Manager Vanzari – Conturi Strategice

2003 - 2006 Manager Conturi Strategice – echipa de Achizitie

2000 - 2003 Manager Conturi

Experienta Internationala

Deutsche Telekom Europe: Programul de Eficientizare a Departamentului de Vanzari in Croatia si Ungaria.

CCCF Group: Responsabil de: cresterea afacerilor internationale ale grupului CCCF in Africa, prin relatii de parteneriat cu companii asiatice; negocierea si incheierea contractelor de parteneriat cu companii europene (Germania, Austria si Italia)

Vodafone: negocierea si incheierea contractelor de solutii complexe de comunicatii cu companii multinationale prezente in Romania.

CARIERA PROFESIONALA

Director General – Spadi Trading & Consulting, companie consultanta de management,
Oct 2013 – prezent

Senior Manager – Eficientizarea Departamentului de Vanzari – Deutsche Telekom Europe & McKinsey Consulting, Feb 2013 – Sep 2013, proiect pe perioada determinata cu DT Europe

Rol

- Conducerea proiectului de reorganizare a echipei de vanzari la Hrvatski Telekom (Croatia), Feb 2013 – Mai 2013 si a proiectului de restructurare a departamentului de vanzari indirecte al Magyar Telekom (Ungaria), Iunie 2013 – Sep 2013

Responsabilitati

- Efectuarea analizei situatiei curente la nivelul departamentului de vanzari al HT (Croatia) si al MT (Hungary)
- Proiectarea noii structuri a departamentului, a proceselor si procedurilor de lucru
- Sprijinirea echipei locale pentru punerea în aplicare a soluțiilor propuse si agreate
- Urmărirea măsurilor puse în aplicare, cu scopul de a asigura durabilitatea pe o perioadă mai lungă și pentru a realiza un impact financiar substantial
- Asigurarea procesului de transfer de cunoștințe de la McKinsey catre angajații Deutsche Telekom

Vice-Presedinte, Director de Dezvoltare, membru al Consiliului de Administratie - CCCF Group, Sep 2008 – Dec 2012

Rol

- Membru in Consiliile de Administratie ale celor 4 companii din Grup: SCT Bucuresti, CCCF Timisoara, SCCF Iasi si DrumArt
- Preocupat in general de identificarea unor noi oportunități de afaceri, alinierea strategiei de dezvoltare (noi proiecte) cu planul de restructurare și sinergiile dintre companiile din cadrul Grupului

Responsabilitati

- Identificarea unor noi oportunități de afaceri și efectuarea studiilor de fezabilitate , împreună cu directorul financiar și directorul tehnic al companiei
- Intocmirea si urmărirea analizelor de cost pentru noile proiecte ale companiei
- Supravegherea negocierilor pentru contractele de parteneriat necesare în proiectele respective
- Discutarea condițiilor preliminare ale contractelor / ofertelor guvernamentale
- Negocierea și derularea proiectelor cu parteneri straini din Italia, Austria si China
- Implementarea strategiei de redresare decisa de către Consiliul de Administrație

Director Vanzari - Tower Development, dezvoltator imobiliar, Noiembrie 2007 – Septembrie 2008

Rol

- Conducerea echipei de vânzări pentru atingerea obiectivelor stabilite de Consiliul de Administrație. Asistarea in mod constant asistență a consultanților de vânzări în timpul negocierii contractelor și a procesului de prezentare a proiectului

Responsabilitati

- Responsabil pentru vânzări și strategia de stabilire a prețurilor
- Responsabilitati complete pentru bugetul de venituri si cheltuieli al Departamentului de Vânzări
- Gestionarea parteneriatelor cu oficialitatile din zona respectiva
- Evaluarea performanței consultanților de vânzări, de două ori pe an, cu analiza obiectivelor convenite versus realizari
- Suport acordat consultantilor de vânzări in timpul negocierilor strategice sau dificile

Manager de Vanzari – Conturi Strategice, Vodafone Romania SA, Decembrie 2006 – Noiembrie 2007, promovat din pozitia anterioara

Rol

- Conducerea echipei de vanzari formata din managerii de conturi strategice pentru a obține si depasi în mod constant obiectivele de achiziție, prin oferirea de consultanță în afaceri și coaching permanent .

Responsibilitati

- Punerea în aplicare a noilor programe Vodafone prin susținerea permanentă a managerilor de conturi strategice
- Construirea de parteneriate de afaceri prin dezvoltarea de relații bazate pe încredere, la nivel executiv al conturilor vizate
- Evaluarea regulata a performanței managerilor de conturi strategice pe baza acordului de performanță incheiat pentru fiecare trimestru cu fiecare manager de conturi
- Sprijinirea managerilor de conturi strategic în timpul negocierilor dure

Manager de Conturi Strategice - Achizitie, Vodafone Romania SA, Octombrie 2003 – Decembrie 2006, promovat din rolul anterior

Rol

- Atragerea de noi clienți strategici, cu nevoi complexe de comunicare prin dezvoltarea și promovarea unor soluții personalizate de servicii integrate de telecomunicatii.

Responsibilitati

- Identificarea oportunităților de afaceri prin descoperirea și înțelegerea nevoilor de comunicare ale clienților
- Construirea unei baze de date clienti grupate pe cerintele si nevoile acestora
- Asigurarea dezvoltarii celor mai adecvate soluții care să răspundă nevoilor clienților, prin coordonarea eficientă a resurselor interne ale companiei
- Satisfacția clienților obtinuta prin gestionarea relatiei cu acestia la un nivel cat mai inalt, din punct de vedere profesional

Manager de Conturi, Vodafone Romania SA, August 2000 - Octombrie 2003, promovat din rolul anterior

Rol

- Gestionarea unei baze de clienti de aproximativ 120 de conturi , cu o valoare totala facturata de 120.000 \$ / luna.

Responsibilitati

- Identificarea unor noi oportunitati de afaceri la nivelul clienților existenți
- Prezentarea si negocierea unor soluții de comunicare pentru fiecare client, cu scopul de a crește venitul mediu pentru fiecare produs vandut
- Obținerea unui grad inalt de satisfacție a clienților

Agent suport vanzari, Vodafone Romania SA,

Aprilie 1999 – August 2000

Rol

- Servicii de suport pentru managerii de conturi, după contractele de vânzare erau semnate. Gestionarea cererilor clienților alocați..

Responsibilitati

- Asigurarea serviciilor de suport pentru toate nevoile clientului
- Învațarea si constientizarea tuturor serviciilor și produselor oferite de Vodafone România

EDUCATIE

2016 – General Management Plus la Otto Beisheim University - Dusseldorf
2008 - 2010 – Program de EMBA - Universitatea Tiffin, Ohio, Statele Unite ale Americii
1998 - examen TOEFL, cu 85% și GMAT cu 82 %
1996 - Diploma DELF emis de Institutul Francez din București
1994 - 1998 - Academia de Studii Economice din București, Facultatea de Relatii
Economice Internationale

LIMBI STRAINE

Engleza - excelent
Franceza - bine
Italiana - nivel intermediar
Germana - incepator

CURSURI DE PREGATIRE

- Strategie – Oxford Leadership Academy 2014
- Derulare Proiecte - TMI - 2010
- Team Ship – Conducerea Echipelor - TMI - 2007
- Vanzare Consultativa - Power marketing - 2005
- Abilitati de Negociere - Achieve Global - 2003
- Vanzare Profesionala - Vodafone Romania SA - 2002
- Programul “6TH” Vanzari - TMI- 2002
- Tehnici de Negociere - Vodafone Romania SA - 1999
- Prezantari de Succes - TMI - 1999

HOBBY

Basket, Ski, Muzica, Jogging, Calatorii

REFERINTE

Disponibile la cerere