

CĂTĂLIN VĂDUVA

Consultant Ascendis

În 2006 a devenit consultant Ascendis.

Responsabilități principale: generarea a noi proiecte de consultanță, conceperea și livrarea programelor de instruire personalizate conform cu nevoile clienților.

Influență și putere pozitivă, Managementul timpului, Telesales, Negocieri constructive, Prezentări de impact, Vânzarea de valoare, Excelență în Customer Service, Îmbunătățirea relației cu clienții, Vânzări la telefon, Account Management, Managementul vânzărilor.

Raiffeisen Bank, ABN AMRO Bank, Leumi Bank, Millenium Bank, Eximbank, Microsoft, IBM, Romstal, Romstal Leasing, Melinda Instal, Kingspan, Romtelecom, Petrom, Euroweb, Sony Ericsson.

Sales Coach Raiffeisen Bank
Vânzarea Profesională-Codecs
Interpersonal Managing Skills-Achieve Global
Professional Selling Skills-Achieve Global
Coaching-Achieve Global
Negotiation Skills-Achieve Global
Formator acreditat ANC

Mai 2005 - Septembrie 2006, Trainer, RTC HOLDING

Responsabilități: Coordonarea și livrarea programelor de training pentru echipa de vânzări Office Express și Diverta. Livrarea cursurilor de produs pentru forța de vânzări.

Ianuarie 2004 - Mai 2005, Director Vânzări, VOLVO-Forum Auto

Responsabilități: Stabilirea și implementarea target-ului echipei de vânzări și a planurilor de acțiune în vederea atingerii obiectivelor companiei. Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări. Dezvoltarea unei noi baze de date și întreținerea celei existente. Consolidarea și îmbunătățirea relațiilor cu clienții. Analiza pieței și a competiției. Gestionarea portofoliului de clienți, dezvoltarea de relații durabile cu clienții cheie și cu factorii de decizie, bugetarea activităților în conformitate cu obiectivele generale ale companiei, elaborarea și implementarea procedurilor "Trade In".

Martie 2002 – Ianuarie 2004, Area Sales Manager, RTC HOLDING

Responsabilități: Dezvoltarea conturilor cheie din zona alocată, păstrarea și dezvoltarea conturilor existente și atragerea de noi clienți. Stabilirea obiectivelor individuale pentru membrii echipei și urmărirea atingerii acestora. Vizitarea clienților, stabilirea relațiilor pe termen lung, atragerea și gestionarea conturilor corporate. Întocmirea rapoartelor lunare, participarea la recrutarea, pregătirea și dezvoltarea echipelor de vânzări. Motivarea angajaților.

CĂTĂLIN VADUVA

Consultant Ascendis

Septembrie 2000 - Martie 2002, Coordonator Vânzări, BILANCIA EXIM

Responsabilități: Gestionarea activității de vânzări și atingerea obiectivelor stabilite. Întocmirea de rapoarte în mod regulat și prezentarea acestora Directorului de Vânzări. Colaborarea cu departamentele de achiziții și marketing.

Iunie 1998 - Septembrie 2000, Consultant Vânzări, BILANCIA EXIM

Responsabilități: Identificarea clienților noi și a oportunităților de afaceri, negocierea și urmărirea contractelor, îndeplinirea target-ului de vânzări.

Master în Managementul Resurselor Umane, Academia de Studii Economice, promoția 2003.

Facultatea de Management, Academia de Studii Economice, promoția 2000.

CIPRIAN OUATU

Consultant Ascendis

În 2011 a devenit consultant asociat Ascendis.

Responsabilități principale: generarea a noi proiecte de consultanță; conceperea și livrarea programelor de instruire personalizate conform cu nevoile clienților; acordarea de consultanță în implementarea studiilor de cultură la nivelul companiilor - client: culegerea, analiza și interpretarea informațiilor din cadrul companiei, întocmirea rapoartelor de cultură organizațională, prezentarea rezultatelor studiilor de cultură în interiorul organizației și acordarea de consultanță în întocmirea și implementarea planurilor de acțiune; Implementarea de centre de evaluare, oferirea de feed-back de dezvoltare și coaching în urma centrelor de evaluare și în urma evaluărilor 360 prin metodologia Human Synergistics (MEPS STYLUS, L/I, etc.)

Prezentări de Succes, Leadership exemplar, Coaching pentru performanță, Dezvoltarea echipelor, Managementul schimbării, Managementul conflictelor și stresului, Influență și putere pozitivă, Feedback Constructiv, Puterea inteligenței emoționale, Managementul timpului, Managementul performanței, Negocieri constructive, Vânzarea de valoare, Account Management, Managementul Vânzărilor, Centre de evaluare și dezvoltare.

Centric, Optimize, BMT Aerospace, IG Watteeuw, DELPHI, ZF TRW, Abbvie, Sandoz, Continental, Antibiotice, Beeneer, HelpNet, Ataxis, Pfizer, Dona, BRD, Volksbank, Cetelem, AstraZeneca, NovoNordisk, Novartis, Poliano, Bioel, Boehringer Ingelheim, BAYER, BristolMyersSquibb, Gedeon Richter etc.

Curs de specializare, certificat ANC: Comunicare, negociere, muncă orientată către client

Formator autorizat ANC

Mai 2006 – Mai 2011, Director Filială, EXPAND HEALTH ROMANIA

Responsabilități: Administrarea filialei din Iași a companiei. Recrutare de personal înalt calificat pentru piața farmaceutică: Reprezentant Medical, Area Sales Manager, Product Manager, Reprezentant Vânzări etc. Conceperea și livrarea programelor de instruire personalizate conform cu nevoile clienților. Livrarea de programe de training pe teren angajaților din piața farmaceutică. Coaching și mentoring pentru echipe de Reprezentanți Medicali și Area Sales Manageri. Participarea ca evaluator în centre de evaluare pentru echipe de Reprezentanți Medicali.

Septembrie 2005 – Aprilie 2006, Area Sales Manager, EXPAND HEALTH ROMANIA pentru BIOFARM SA

Responsabilități: Coordonarea unei echipe de Reprezentanți Medicali. Implementarea strategiei de marketing și de vânzări a companiei. Menținerea și dezvoltarea relațiilor cu Key Opinion Leader-ii din zona alocată.

CIPRIAN OUATU

Consultant Ascendis

Februarie 2003 – August 2005, Reprezentant Medical, EXPAND HEALTH ROMANIA pentru BIOFARM SA

Responsabilități: Promovarea portofoliului de medicamente BIOFARM la medicii și farmaciștii din zona alocată.

Universitatea de Medicină și Farmacie din Iași, Facultatea de Medicină Generală, promoția 2002

Dan IONIȚĂ

Consultant Asociat Ascendis
TeamBuilding Manager

În 2005 a devenit consultant asociat Ascendis. **Responsabilități principale:** generarea a noi proiecte de consultanță, conceperea și livrarea programelor de instruire personalizate conform cu nevoile clienților; managementul programelor de teambuilding din cadrul Ascendis

Programe de instruire livrate: Dezvoltarea echipelor, Dezvoltare Organizațională, Managementul schimbării, Influență și putere pozitivă, Puterea inteligenței emoționale, Excelență în Customer Service, Îmbunătățirea relației cu clienții, Managementul timpului, Negocieri constructive, Vânzarea de valoare, Managementul vânzărilor, Marketing strategic, Etică, Management prin obiective, Coaching pentru performanță.

Programe de team building facilitate:

- Cucerirea Everestului (Kaufland, Astra Zeneca, Enel, Saint Gobain, Unicredit Tirioc Bank – 55 persoane, Petrom, Banca Romaneasca – 100 persoane, Novartis - 90 persoane, IMEDIA – 80 persoane, Metro Group Logistic, Wienerberger, Interamerican – 60 persoane, Yokogawa – 80 persoane, Romstal, EFG Retail, Leoni Wiring Systems, Romtelecom, Unicredit Leasing – 65 persoane, S&T Romania, Europharm Distribuție, Mr. Bricolage – 75 persoane),
- Big Picture (Unicredit Tirioc Bank, Avangate – 50 persoane, Hella, Kaufland, BRD – 100 persoane, Merck Sharp & Dohme, Dr. Oetker, Europharm Distribuție – 250 persoane),
- Tirania numerelor (Alcatel – 120 persoane, General Electric – 55 persoane, Transelectrica – 40 persoane),
- World Cafe (Europharm Distribuție, Petrom, BRD Finance – 250 persoane, Vodafone – 100 persoane, Hella, Unicredit Leasing, IXIA – 80 persoane, Bancpost – 60 persoane).

Clienți pentru care a lucrat: Raiffeisen Bank, Exim Bank, Unicredit Bank, Romstal, Cadbury, Vodafone, 3M, Europharm Distribuție, TEVA Pharmaceuticals, Petrom, Texaco, Leoni Wiring Systems, Romtelecom, Holcim, RBS Bank, Banca Românească, ING Bank, BRD Finance, BRD Leasing, Leumi Bank, Ericsson, Alcatel - Lucent, GlaxoSmithKline, Novartis, AstraZeneca, MARS România, Metro Group Logistic, S&T România, Raiffeisen Evolution, Electronic Arts, Mr. Bricolage, Dr. Oetker, Cargill, Genco, Cameron, Strauss Group, Media Pro, HP, Rompetrol, Interamerican, Wienerberger, EFG Leasing, ANPCDEFP.

Cursuri absolvite & acreditări

- Consultant acreditat HUMAN SYNERGISTICS
- Facilitator CELEMI
- Facilitator Experience It!

- Sales Coach Raiffeisen Bank

Experiență

Martie 2003 – Decembrie 2006, Director Zonal **Vânzări**, România & Moldova, WILD România

Responsabilități: Formarea, dezvoltarea și coordonarea canalelor de vânzări directe și indirecte, Stabilirea bugetelor și targeturilor de vânzări. Stabilirea politicii de vânzare la nivel național și regional. Negociere și încheieri de contracte cu distribuitori și producători.

Mai 2001 – Februarie 2003, Customer Service Manager, WILD ROMÂNIA

Responsabilități: Colaborarea cu echipele de management ale clienților pentru a înțelege strategiile de afacere ale fiecărei companii, și găsirea, alături de echipele de vânzări, a celor mai bune soluții pentru fiecare companie în parte. Stabilirea și coordonarea vizitelor la locațiile clienților sau la fabricile WILD din toată lumea.

Mai 2000 – Aprilie 2001, Coordonator Mystery Shopping, VODAFONE

Responsabilități: Monitorizarea internă a departamentului de customer service; crearea de noi metode de îmbunătățire și testare a eficacității angajaților, implicarea în auditarea externă a angajaților.

Aprilie 1999 – Aprilie 2000, Development Manager, UNYOR (United Nations – Youth Organization of România)

Responsabilități: Stabilirea, dezvoltarea și managementul rețelei de parteneri din țară, în vederea implementării proiectelor internaționale destinate școlilor din România.

Educația formală

Facultatea de Energetică, Universitatea Politehnică București, promoția 2001.

Facultatea de Marketing – Management, Universitatea Româno – Americană București, promoția 2006.

Petrisor COSTIN

Consultant,
Ascendis

Începând cu Ianuarie 2015 a devenit consultant Ascendis.

Responsabilități principale: Conceperea și livrarea de programe personalizate de instruire în management și vânzări. Experiența de peste 18 ani de business îl ajută să identifice modalitățile prin care companiile pot adăuga valoare produselor sau serviciilor Ascendis.

Experiență

2013 – 2014, Director Produse & Segmente – UniCredit Tiriatic Bank

Responsabilitati:

- Dezvoltarea de produse profitabile si definirea strategiei de marketing (inclusiv Planul Comercial) pentru persoane fizice si IMM-uri astfel incat sa fie atinse obiectivele bancii: crestere market share, crestere volume, atingerea indicatorilor de profitabilitate, controlul riscului operational si al riscului de creditare;
- Dezvoltarea canalelor alternative si a produselor vandute prin aceste canale: online banking; mobile banking; ATM-uri; call center.
- Definirea, impreuna cu Managerii de Segment, a bugetului pe fiecare segment si monitorizarea acestuia; participarea la procesul anual de bugetare si definirea planului de marketing

2009 – 2013, Director Vanzari Retail – UniCredit Tiriatic Bank

Responsabilitati:

- Detalierea si implementarea operativa a strategiilor pe termen mediu si lung pentru clientii Retail (Persoane fizice si IMM) agreate cu VP Retail;
- Definirea si atingerea obiectivelor specifice pentru achizitia de clienti noi si a venituri de la clientii existenti prin actiuni de cross selling;
- Managementul retelei de sucursale Retail in vederea atingerii obiectivelor de performanta planificate (inclusiv prin implementarea de planuri specifice de redresare a performantelor);
- Recrutarea, anagajarea si motivarea personalului de vanzari;
- Stabilirea si implementarea unor standarde etice pentru forta de vanzari in concordanta cu practicile Grupului.
- Asigurarea standardelor de calitate ale serviciilor oferite clientilor in cadrul retelei de sucursale Retail.

2008 – 2009, Director Carduri Retail – UniCredit Tiriac Bank
Responsabilitati:

- Atingerea obiectivelor de vanzari lunare, trimestriale si anuale cu costurile bugetate
- Recrutarea, angajarea si trainingul echipei de vanzari carduri pentru cresterea capacitatii de vanzare
- Monitorizarea activitatilor zilnice a agentilor de vanzari in vederea alinierii acestora cu obiectivele de vanzari
- Stabilirea si implementarea schemei de bonusare si recunoastere in cooperare cu Product Management and Financial Control
- Cooperarea cu Marketing Product Management si Bank@Work pentru implementarea de campanii regionale in vederea sustinerii activitatii de vanzare a RM
- Managementul fluctuatiei de personal si dezvoltarea planurilor de cariera individuale

2007 - 2008, Director Vanzari Directe Carduri – GarantiBank Romania

Responsabilitati:

- Atingerea obiectivelor de vanzari lunare, trimestriale si anuale cu costurile bugetate
- Recrutarea, angajarea si trainingul echipei de vanzari carduri pentru cresterea capacitatii de vanzare
- Monitorizarea activitatilor zilnice a agentilor de vanzari in vederea alinierii acestora cu obiectivele de vanzari
- Stabilirea si implementarea schemei de bonusare si recunoastere in cooperare cu Product Management and Financial Control

2005 - 2007, Manager Vanzari Carduri – ABN AMRO Romania

Responsabilitati:

- Atingerea obiectivelor de vanzari lunare, trimestriale si anuale cu costurile bugetate
- Recrutarea, angajarea si trainingul echipei de vanzari carduri pentru cresterea capacitatii de vanzare
- Monitorizarea activitatilor zilnice a agentilor de vanzari in vederea alinierii acestora cu obiectivele de vanzari
- Stabilirea si implementarea schemei de bonusare si recunoastere in cooperare cu Product Management and Financial Control

1999 - 2005, Director Vanzari Key Account – Master Foods Romania (MARS Inc.)

Responsabilitati:

- Livrarea volumelor de business si atingerea indicatorilor de profitabilitate pe segmentul key account
- Monitorizarea performantelor obtinute de catre agentii din echipa key account
- Gestionarea bugetului de marketing si setarea obiectivelor de business

1996 - 1999, Supervizor Vanzari – Cosmos Trading

Responsabilitati:

- Livrarea volumelor de business si atingerea indicatorilor de profitabilitate in aria alocata
- Monitorizarea performantelor obtinute de catre agentii din echipa de vanzari
- Asigurarea distributiei numerice in concordant cu obiectivele stabilite

Cursuri absolvite & acreditări

- Leadership Foundation – 3 days (June 2006)
- Practical Leadership – 3 days (June 2008)
- Business Building Blocks – 3 days (March 2008)
- Professional Selling Skills – 3 days (March 1999)
- Risk Academy – 2 days (April 2005)
- Strategic Account Management – 2 days (May 2005)
- Introduction to Consumer Banking – 4 days (January 2005)
- Basic Selling Skills – Consumer Banking - 2 days (September 2006)
- Advanced Selling Skills – Consumer Banking - 2 days (November 2006)
- Service Excellence – Consumer Banking – 2 days (September 2005)
- Sales Management Academy
 - Management Strategic – 2 days (January 2007);
 - Influenta si Putere Pozitiva – 2 days (February 2007);
 - Organizarea, Conducerea si Controlul echipei de vanzari – 2 days (March 2007);
 - Conducerea echipelor catre performanta – 2 days (April 2007);
 - Coaching – paradigma moderna a conducerii – 2 days (June 2007);
- Consumer Credit Risk Management – 3 days (October 2007);
- Credit Cards Foundation Course – 3 days (January 2006)
- Advanced Negotiation Skills – 2 days (May 2006);

Educația formală

Academia de Studii Economice Ploiesti – Sectia Finante Banci. Anul absolvirii: 2004

DRAGOȘ IFRIM

Consultant Ascendis

În februarie 2007, Dragoș a devenit consultant asociat Ascendis. **Responsabilitățile sale principale:** generarea a noi proiecte de consultanță, conceperea și livrarea programelor de instruire personalizate conform nevoilor clienților.

Vânzări - Negocieri, Merchandising, GSI, Comunicare, Leadership, Influență și putere pozitivă, *Presentation Skills*, Dezvoltarea echipelor, Dezvoltare Organizațională, Marketing strategic, Etică, Management prin obiective, Coaching pentru performanță, Teambuilding.

Aegon, Adobe, Advatage Software, Albalact, Alcatel, Atos, Auchan, BCR, BIC, Bosch, BRD, Bunge Prio, Butan Gas, Cadbury, Carrefour, Coats, Caroly, Continental Automotive, Colgate, Emag, Enel, Hitmail, Jhonson Controls, Intersnack, KPMG, Luxoft, Medochemie, MSD, NIS Gazprom, Novartis, Philip Moriss International, Raiffeisen, Takata, Romstal, Ericsson, Petrom, Banc Post, Unicredit Tiriatic Bank, 3M, GlaxoSmithKline, Eurofarm, Astra Zeneca, Interamerican, Holcim, Raiffeisen Evolution, Elecronic Arts, Vodafone, Stericare, Dr. Oetker, Hella, Gecad, Engie, Infineon, Nestle, Piraeus Bank, Profi, RoRec, Sandoz etc.

Consultant acreditat HUMAN SYNERGISTICS

Facilitator CELEMI

Facilitator Experience It!

Facilitator Quota

Formator acreditat ANC

Coach acreditat ANC

Ianuarie 2014 – Iulie 2015, Retail Manager, Julius Meinl Romania

Responsabil cu vânzările directe și indirecte în comerțul cu amănuntul. Crearea unei rețele naționale de distribuție care să asigure un mix de canal optim IKA-TT. Stabilirea bugetelor și obiectivelor de vânzări, precum și monitorizarea în scopul implementării acestora. Stabilirea bugetelor și implementarea activităților de comerț și marketing necesare. Negocierea și încheierea contractelor cu clienți noi, precum și monitorizarea și corectarea contractelor existente.

Iunie 2009 – Decembrie 2013, Sales Director, Fine Goods Romania și Fine Foods Poland

Crearea rețelei regionale de distribuție (România, Bulgaria, Moldova). Conceperea unui plan de lucru complet pentru aceste zone. Prospectarea pieței și adaptarea produselor la nevoile consumatorilor (inclusiv dezvoltarea ambalajelor). Negocierea contractelor cu distribuitorii, IKA și furnizorii logistici. Conceperea programelor de comerț și marketing, precum și stabilirea bugetelor aferente acestora. Urmărirea importurilor și implementarea activităților de comerț alături de clienți. Monitorizarea pieței și a oportunităților de dezvoltare a produselor.

DRAGOȘ IFRIM

Consultant Ascendis

Mai 2007 – Iunie 2009, Consultant & National Key Account Manager, Dobrogea Grup SA

Responsabil cu vânzările directe și indirecte către clienții mari, atât în comerțul cu amănuntul, cât și în cel de tip B2B. Elaborarea programelor de comerț și marketing, precum și stabilirea bugetelor aferente acestora. Stabilirea bugetelor și a obiectivelor de vânzări și monitorizarea cu scopul implementării acestora. Analiză și poziționare, în funcție de evoluția pieței și de concurență. Negocieri și încheieri de contracte cu clienți noi, precum și monitorizarea și corectarea contractelor existente. Recrutare de personal pentru departamentul de vânzări naționale. Dezvoltarea și implementarea procedurilor de lucru și programelor de instruire și formare pentru membrii departamentului de vânzări.

Iunie 2006 – Iunie 2007, Director Național de Vânzări, Multibrands Marketing&Distribution

Responsabil cu vânzările directe și indirecte. Crearea unei rețele naționale de distribuție care să asigure un mix de canal optim IKA-TT. Stabilirea bugetelor și obiectivelor de vânzări, precum și monitorizarea în scopul implementării acestora. Stabilirea bugetelor și implementarea activităților de comerț și marketing necesare. Negocierea și încheierea contractelor cu clienți noi, precum și monitorizarea și corectarea contractelor existente.

Noiembrie 2005 – Iunie 2006, Director de vânzări, Hamm-Reno Romania

Gestionarea tuturor punctelor de desfacere. Managementul stocurilor și stabilirea necesarului de import, în funcție de specificul fiecărei zone. Realizarea planogramelor și coordonarea echipelor de merchandiseri în vederea implementării acestora. Stabilirea politicii de vânzare pentru fiecare regiune, în funcție de istoric, specificul zonei și acțiunile concurenței.

Februarie 2004 – Noiembrie 2005, Reprezentant zonal, Esarom Romania

Încheierea contractelor de furnizare a materiilor prime pentru industria alimentară pe zonele de vest și sud ale României. Îmbunătățirea portofoliului de clienți. Asigurarea consultanței de specialitate pentru clienți cu privire la dezvoltarea și lansarea de produse noi. Stabilirea bugetului aferent fiecărui client și menținerea unui stoc tampon optim.

Martie 2001 – Februarie 2004, Coordonator de Vânzări, CompactCom

Crearea și controlul unei echipe de distribuție. Realizarea studiilor de piață și analiza concurenței. Stabilirea și implementarea obiectivelor. Monitorizarea vânzărilor și dezvoltarea portofoliului de clienți.

Universitatea „Lucian Blaga” – Sibiu – Specializarea Inginerie Economică

Universitatea Româno-Americană – București – Specializarea Management-Marketing

IONUȚ TARCEA

Consultant Ascendis

Business Unit Manager Cultură și Dezvoltare Organizațională

S-a alăturat echipei Ascendis în 2007.

Responsabilitățile sale principale sunt consultanță, training și coaching pentru dezvoltarea companiilor, crearea de programe specializate, coordonarea proiectelor de măsurare și implementare a schimbării de cultură organizațională, facilitarea programelor de team building.

Consultanță organizațională, Cultura organizațională, Coaching, Marketing strategic și operațional, Branding, Managementul proiectelor, Leadership, Management strategic, Soluționarea problemelor, Decizii eficace, Influență și putere pozitivă, Inteligență emoțională, Motivare, Vânzări retail, Managementul vânzărilor, Excelență în Customer Service, Managementul conflictului, Managementul schimbării, Managementul riscului, Managementul timpului și al sarcinilor, Dezvoltarea echipelor și Team Building, Creativitate și inovare.

Cucerirea Everestului (Unicredit Țiriac Bank – 55 persoane, Petrom – 100 persoane, Novartis, - 90 persoane, IMedia – 80 persoane, Kraft Foods – 25 persoane, Yokogawa – 80 persoane, Garanti Bank – 20 persoane, World Trade Center – 45 persoane, Gecad ePayment – 60 persoane),

Big Picture (Avangate – 50 persoane, BRD – 100 persoane, Enel – 20 persoane, Merck Sharp & Dohme – 250 persoane, Pfizer - 150),

Tirania numerelor (Alcatel – 120 persoane, Bog'Art – 20 persoane, Transelectrica – 20 persoane),

World Cafe (Petrom – 50 persoane, Metro Group Information Technology – 25 persoane, Vodafone – 100 persoane, Hella – 80 persoane, Bancpost – 30 persoane)

Romstal, Vodafone, Romtelecom/Telekom, Orange Moldova, Moldtelecom, Digital Cable Systems (Akta), Radiocomunicații, United Vision, Mastercard, UniCredit, UniCredit Consumer Financing, UniCredit Business Integrated Solutions, Cetelem, BRD, BCR, Banca Transilvania, Bancpost, Intesa SanPaolo Bank, Volksbank, Raiffeisen, Piraeus Bank, ING, Mobiasbanca, Deutsche Bank, BCR BpL, BRD Finance, VB Leasing/ Idea Leasing, Țiriac Leasing, Credit Rapid Moldova, Aegon, Strauss Group, Astra Zeneca, Pfizer, Novartis, Merck Sharp & Dohme, Abbott, GSK, Roche Diagnostics, Europharm, Sensiblu, Medisplus, NNDKP, Schoenherr, Distrigaz Sud, Distrigaz Confort, Holcim, CarpatCement, Arcelor Mittal, Petrom, Elcomex, WTC București, Saint Gobain, 3M, Alcatel-Lucent, eMag, Luxoft, Kraft Romania, Sensiblu, Auchan, Carrefour, Profi, Orkla, JTI, Agroland, Tchibo, Covalact, Albalact, Hella, Haufe Lexware, P&G, Coca Cola Moldova, Ipsos, Metro Group Information Technology, Ixia, GdF/Engie, Ericsson, Alcatel-Lucent, Continental, Kromberg Schubert, Draexlmaier, Lear, Cameron, Takata, Tenaris, Ceprohart, PSG/Cersanit, Enel, Hidroelectrica, PayU, Miele, Yazaki, Acvatot, Titan, Policolor, Dacia Groupe Renault, ZF TRW, Ipso, Bosch Rexroth, Robert Bosch, Advanced Ideas, Huf, Constantia Flexibles, Ilex GSM, Genpact, WU Wien, Promod, RoRec, Grupo Antolin, EBS, KWS, Oti, BMT Aerospace, Fiscservinform Moldova, Teamnet, MAE, Freeman (Vivabio), Mediafax, UNICEF, Business Review, Heinrig, Incrys, Farmec, PayU, Mysis, Atos, Xerox, Yokogawa,

IONUȚ TARCEA

Consultant Ascendis

Business Unit Manager Cultură și Dezvoltare Organizațională

Consultant acreditat HUMAN SYNERGISTICS

Facilitator internațional CELEMI

Facilitator Experience IT!

Formator autorizat ANC

Curs de specializare, certificat ANC, Manager de proiect

Curs de specializare, certificat ANC, Manager imbunatatire procese

Curs de specializare, certificat ANC, Manager de inovare

Curs de specializare, certificat ANC, Comunicare, negociere, muncă orientată către client

August 2009 – prezent, Antreprenor, Biciclete Ciclop

Responsabilități: Dezvoltarea afacerii, strategie de business, strategie de marketing, relații cu partenerii.

Octombrie 2007 – prezent, Antreprenor, Idei de Hârtie

Companie nouă cu profil de marketing și comunicare care aduce clienților săi soluții inovatoare de promovare, bazate pe obiecte făcute din hârtie (www.dehartie.ro).

Responsabilități: Dezvoltarea afacerii, vânzări, marketing, relații cu furnizorii.

Ianuarie 2000 – Septembrie 2007, Director de marketing, RCS & RDS (Digi)

Responsabilități: Crearea, implementarea și dezvoltarea identității de brand pentru serviciile RCS & RDS. Supervizarea lansării noilor servicii RCS & RDS în România și în Europa Centrală și de Est. Dezvoltarea strategiilor de marketing și comunicare pentru serviciile companiei. Inițierea și implementarea de proiecte pentru dezvoltarea de noi servicii.

Septembrie 1997 - Decembrie 2000, Trainer, Local & National Trainers Team AIESEC România

Responsabilități: Dezvoltarea și susținerea de cursuri pentru membrii organizației, membrii altor organizații studențești și reprezentanții companiei.

WU Vienna University – Executive MBA, promoția 2008-2009

Facultatea de Relații Economice Internaționale, Academia de Studii Economice, promoția: 2000

MĂDĂLINA SAVA

Consultant Ascendis

S-a alăturat echipei Ascendis în 2006.

Mădălina face parte din echipa de Cercetare și Dezvoltare **Responsabilitățile sale principale** fiind: dezvoltarea portofoliului de programe și instrumente Ascendis prin parteneriate strategice și efort local de dezvoltare, crearea de programe de învățare accelerată personalizate; livrarea programelor de instruire personalizate conform nevoilor clienților. Acordarea de consultanță în implementarea studiilor de cultură la nivelul companiilor - client: culegerea, analiza și interpretarea informațiilor din cadrul companiei, întocmirea rapoartelor de cultură organizațională, prezentarea rezultatelor studiilor de cultură în interiorul organizației și acordarea de consultanță în întocmirea și implementarea planurilor de acțiune.

Managementul Conflictelor, Prezentări de Succes, Înțelegerea diferențelor culturale, Creativitate și Inovație, Managementul Proiectelor, Managementul proceselor, Managementul riscului, Dezvoltarea echipelor și Teambuilding.

Cucerirea Everestului (Kaufland, Astra Zeneca, Enel, Saint Gobain, Unicredit Tiriac Bank – 55 persoane, Petrom – 100 persoane, Novartis, - 90 persoane, IMEDIA – 80 persoane, Kraft Foods – 25 persoane, Yokogawa – 80 persoane, Garanti Bank – 20 persoane, World Trade Center – 45 persoane, Gecad ePayment – 60 persoane), Big Picture (Unicredit Tiriac Bank, Avangate – 50 persoane, Hella, Kaufland, BRD – 100 persoane, Avangate – 50 persoane, Merck Sharp & Dohme – 250 persoane, Pfizer - 150),

Tirania numerelor (Alcatel – 120 persoane, Asra Zeneca, Transelectrica – 20 persoane),

World Cafe (Kraft Foods, Pepsi Americas, Danone, Ixia, Petrom – 50 persoane, Metro Group Information Technology – 25 persoane, Vodafone – 100 persoane, Hella – 80 persoane, Bancpost – 30 persoane).

Unicredit Bank, ING, BRD Finance, Astra Zeneca, Novartis, Petrom, GSK, Europharm, Holcim, Elcomex, WTC Bucuresti, 3M, Alcatel-Lucent, Kraft România, Interamerican, Genco, IBM, Avon, Kaufland, Dr. Oetker, Enel, Hyundai, Porsche.

Consultant acreditat HUMAN SYNERGISTICS

Facilitator CELEMI

Facilitator Experience IT!

Prince 2 – Project Management

Formator autorizat ANC

MĂDĂLINA SAVA

Consultant Ascendis

Octombrie 2008 – prezent, OnInnovation – Dezvoltarea unei culturi innovative

Companie nouă cu focus în dezvoltarea creativității și inovație la nivel de individ, grup și organizație. (www.oninnovation.ro)

Responsabilități: Dezvoltarea afacerii, vânzări, marketing, relații cu furnizorii.

Ianuarie 2005 – Ianuarie 2006, Vânzări, Arenele Carierei

Responsabilități: Identificarea potențialilor clienți, vânzarea serviciilor, Managementul conturilor implicate în proiectul Arenele Carierei, Construirea planului de distribuție pentru Ghidul Carierei.

Facultatea de Management, Academia de Studii Economice, promoția: 2002

SERGIU TEODOSIU

Consultant Ascendis

S-a alăturat echipei Ascendis în 2007.

Responsabilitățile sale principale generarea a noi proiecte de consultanță, conceperea și livrarea programelor de instruire personalizate conform cu nevoile clienților, Area Sales Manager Sibiu.

Dezvoltarea echipelor, Influență și putere pozitivă, Puterea inteligenței emoționale, Managementul timpului, Managementul performanței, Negocieri constructive, Excelență în Customer Service, Prezentări de impact, Vânzarea de valoare, Managementul vânzărilor, Managementul oamenilor.

Cucerirea Everestului (Alcatel – 55 pers, Ambient – 88 pers, Astra Zeneca – 80 pers, Europharm – 120 pers, Garanti – 50 pers, Phillip Morris – 60 pers, Siemens – 60 pers, UCB Pharma – 55 pers),

Big Picture (Amgen – 54 pers, BRD HR – 120 pers, BRD Audit – 90 pers, Cassidian – 56 pers, Dr. Oetker – 90 pers, Europharm – 100 pers, Kaufland – 80 pers, Unicredit Țiriac Bank, Avangate – 50 persoane, Hella, Avangate – 50 persoane, Merck Sharp & Dohme – 250 persoane, Pfizer - 150),

Tirania numerelor (Alcatel – 120 persoane, Astra Zeneca, MetroSystems – 55 pers, GE Money – 50 pers, Epayment – 54 pers, Transelectrica – 20 persoane),

World Cafe (AIG – 140 pers, GDF Distrigaz – 60 pers, Macromex – 70 pers, Kraft Foods, Pepsi Americas, Danone, Ixia, Petrom – 50 persoane, Metro Group Information Technology – 25 persoane, Vodafone – 100 persoane, Hella – 80 persoane, Bancpost – 30 persoane).

Marele Circ (Diverta – 90 pers, Europharm -60 pers)

Roman Photo (Amgen – 55 pers, Hyundai – 80 pers, Pfizer – 70 pers, Bancpost – 60 pers, Unicredit – 80 pers)

Devoratorii de publicitate (MSD – 75 pers, Astra Zeneca – 60 pers, Bancpost – 88 pers)

Jocurile Olimpice (Berlin Chemie – 76 pers, Procter & Gamble – 80 pers, Europharm - 90 pers)

3M, Acvatot, AIG, Alcatel, Ambient, Amgen, ASER, Astra Zeneca,, ATLeasing, Bancpost, BCR, Berlin-Chemie, BRD, Brinel, Cassidian, Cec, Celestica, Cetelem, Continental, Dacia, Danone, DGS Distrigaz, Diverta, Dr. Oetker, Enel, Europharm, FES, FM Group, Garanti, GE Money, Gecad, Hella, Hyundai, IBM, IDRU, ING, Banca Italo-Romena, Johnson and Johnson, Jotun, Kaufland, Leoni, Macromex, Marquardt, MGI, MKB Romextera, MSD, Nova Group, Novartis, OBI, Orange, Petrom, Pfizer, Phillip Morris, Pireus Bank, Procter&Gamble, Raiffeisen BPL, Raiffeisen Evolution, Romstal, Romtelecom, Saint gobain, Siemens, Smartpoint, Texaco, TNG, UCB Farma, Unicredit, United, Valrom, Volksbank Leasing, Work Solutions.

Consultant acreditat HUMAN SYNERGISTICS

Facilitator CELEMI

Formator autorizat ANC

Certificat de broker – BRM

SERGIU TEODOSIU

Consultant Ascendis

Octombrie 2006 – prezent, Manager asociat, www.e-fax.ro

Responsabilități: Administrarea afacerii

Mai 2005 – Octombrie 2006, Manager asociat, I-New Communications

www.sayhello.ro – callshop în franciză

Responsabilități: Administrarea afacerii, dezvoltarea rețelei de parteneri francizați la nivel național și internațional

Iulie 2003 – Iunie 2005, Consultant integrare Prosport și Evenimentul Zilei, Ringier România

Responsabilități: Consultanță și suport pentru asigurarea integrării cu succes a noilor echipe și produse în cadrul grupului.

Octombrie 2002 – Iulie 2003, Manager național de vânzări, ELAN International Ltd.

Responsabilități: Responsabil pentru una dintre cele trei fabrici: producție și management, dezvoltarea vânzărilor companiei, account management, studii de intrare pe piață pentru marca "Dandy" – marcă a Elan Intl., dezvoltarea lanțului de magazine "ELAN-shop".

Ianuarie - Septembrie 2002, Director departament de relații externe – Centrocoop, MIMMC

Responsabilități: Dezvoltarea și susținerea relațiilor externe cu instituții similare și cu alte organizații, companii și instituții străine, dezvoltarea imaginii ministerului la nivel național și internațional, reprezentarea ministerului și a instituției la conferințe, târguri și întâlniri internaționale, organizarea vizitelor Președintelui Centrocoop în străinătate și asigurarea protocolului.

Facultatea de Studii Economice în limbi Straine, ASE, promoția 2002

Master în Administrarea Afacerii, ASE, promoția 2004

Facultatea de Studii Internaționale și Studii Europene, SSP – Universitatea Lucian Blaga, promoția 2006

VALENTIN IONESCU

Consultant Ascendis

În 2011 a devenit consultant Ascendis.

Responsabilități principale: dezvoltarea Biroului de Speakeri și a programelor de team building Ascendis

World Café, Everest, Cele 8 principii ale Distracției, Colosseum, Roman Photo, Swat, Jocurile Olimpice, Murder Mistery, Big Picture, Made in Hollywood, Devoratorii de Publicitate, Haute Couture, Formula 1, Planet X, Tirania Numerelor, Go Fish, Regenesis

Carol Eduard Novak, Gabriela Szabo, Iolanda Balaș Soter, Octavian Bellu, Felix Pătrășcanu, Adrian Olteanu, Cristian Lascu, David Neacșu, Crina Coco Popescu, Dumitru Prunariu, Horațiu Mălăele, Alexandru Arșinel, Valentin Uritescu, Mircea Albulescu, Radu Deac, Silvia Ghiață, Vintilă Mihăilescu.

Raiffeisen Bank, eMag, Flanco, Asesoft, MSD, Pfizer, Abbott, AUSY, Avantgate, BRD, EON, Ericsson, Garanti, Mediafax, Kaufland, P&G, HP, RBS, TEVA, Wirom, Schoenherr, Garanti, Actavis, Romtelecom, Ursus, URBB, GOODYEAR, RoPharma, FanCourier

Martie 2007 – prezent, membru în echipa de conducere și coordonator de proiecte Fundatia LEADERS

Responsabilități: Dezvoltarea programelor de leadership pentru tineri cu vârste între 14 și 35 de ani la nivel național. Dezvoltarea echipelor de proiect pentru a ajunge cea mai importantă organizație ce promovează leadership-ul în România. Dezvoltarea primului centru de leadership - www.leadershipcenter.ro și dezvoltarea celui mai important program de educație în leadership pentru studenți LEADERS Education – www.leaderseducation.ro. Atingerea targetelor de vânzări și parteneriate, atât cu instituții private cât și cu instituții publice. Identificarea celor mai importanți lideri din România și promovarea acestora drept modele pentru tineri. Dezvoltarea strategiei pentru atingerea viziunii fundației și schimbarea societății în care trăim.

Septembrie 2008 – Septembrie 2009, Account Executive, Elevate

Responsabilități: Dezvoltarea portofoliului de clienți pentru zona de publicitate în lift din clădirile de birouri. Atingerea obiectivelor de vânzări și dezvoltarea de proiecte speciale.

Septembrie 2007 – Septembrie 2008, Președinte Asociația Studenților în Contabilitate și Informatică de Gestiune din Academia de Studii Economice, București.

Responsabilități: Coordonarea și dezvoltarea organizației studentești. Recrutarea de noi membri. Implicare în diverse evenimente locale, regionale și naționale, precum Practical Accounting Days, Ziua ACCA, Turneul de GO. Dezvoltarea de noi parteneriate cu instituții private și menținerea relației cu universitățile partenere.

Academia de Studii Economice București – Facultatea de Contabilitate – absolvent 2009