

Adrian Gorcea



Obiectiv

- Să fiu liderul unor oameni și organizații și să joc un rol semnificativ în a-i ajuta să ajungă de unde sunt astăzi acolo unde își doresc să fie mâine.
- Să mă implic (pro bono) în dezvoltarea comunității și să-mi folosesc experiența profesională și cunoștințele pentru a produce cât mai multe schimbări pozitive în orașul Constanța, prin participarea activă la proiecte din zona administrației locale.

Profil personal

- Lider cu peste 25 de ani de experiență în vânzări, marketing și management în diverse domenii (IT, construcții, auto, asigurări, beneficii extra-salariale, training și dezvoltare personală)

Aptitudini și calificări

- Leadership, Mentoring și Coaching;
- Formare și dezvoltare a echipelor complexe;
- Management de proiect;
- Negociere și medierea conflictelor;
- Orientat spre oameni;
- Competențe financiare (forecast, bugete, planuri de afaceri, profit & loss);
- Vânzări și managementul echipelor de vânzări;
- Comunicare scrisă și verbală, aptitudini de prezentare;
- Gândire critică;
- Adaptabilitate la noi culturi și medii, eficient sub presiune.

Experiență

din 2015

AVIA MOTORS – Dealer SKODA în Constanța Director Executiv

- Coordonez activitatea SKODA, PIAGGIO, Das Welt Auto și AIXAM – vânzări și service
- Am relansat brandul SKODA în Constanța după falimentul dealerului anterior
- Liderul unei echipe de 50 de specialiști
- Creșteri anuale de peste 20% ale profitului operațional
- Reconstruirea echipei, a încrederii și motivării oamenilor din subordine
- Introducerea procedurilor și a planificării strategice
- Marketing (analize de piață, strategii de marketing locale, campanii tactice, etc.)

2012 – 2015

EURTIMA Training; AVALON Management; PLURI Consultants Trainer, Consultant și Coach

- Pregătirea, traducerea, adaptarea și conceperea de programe de training individualizate în diverse domenii (leadership, vânzări, management de vânzări, time management, etc.)
- Negociere, vânzare și livrare programe de training și team-building către clienți importanți: ING, Asociația Brokerilor, EON, Millenium Bank, etc

- 2006 – 2012 **SODEXO PASS ROMANIA (soluții de motivare, B2B)**
 Director național de vânzări și Call Center
- Conducerea unui departament de 90 de persoane;
 - Planificare strategică, analize statistice, evaluări de piață, prognoze de vânzări;
 - Bugete multi-anuale – construcție și implementare;
 - Management conflicte inter și intra departamentale;
 - Analize de reduceri de costuri și îmbunătățire de procese
 - Implicarea directă în negocierile cu clienți mari și licitații;
 - Managementul resurselor umane: recrutare, inducție, training, mentoring și coaching, evaluarea performanțelor;
 - Rezultate bune la survey-urile mondiale referitoare la gradul de motivație și implicare a angajaților;
 - Management la distanță a echipelor de vânzări din teritoriu;
 - Adaptarea continuă a planurilor complexe de bonusare și incentivare;
 - Construirea de proiecte de schimbare și implementarea acestora la nivel mondial în echipe trans-naționale;
 - Deschiderea de piețe noi prin lansări de noi produse și servicii;
 - Rezultate: aprox. 20 mil. euro profit anual (înainte de taxe)
- 2002 – 2006 **SODEXO PASS ROMANIA (soluții de motivare, B2B)**
 Manager Regional de Vânzări
- Achiziție și retenție de clienți mari;
 - Recrutare și dezvoltare echipă de vânzări în 15 județe din sud-estul României;
 - Analize de potențial de piață și alocarea resurselor necesare fiecărui teritoriu;
 - Depășirea targeturilor de vânzări cu echipa de sud-est.
- 1997 – 2002 **TECAR (VW, Audi, Skoda, Mazda, Fiat, Alfa Romeo)**
 Director de vânzări și marketing
- Recrutarea și dezvoltarea echipei de vânzări pe fiecare marca și segment;
 - Programe de motivare a întregii echipe (productivi și suport);
 - Analize de piață și prospectare;
 - Campanii de marketing și evenimente;
 - Bugete anuale – estimări și follow-up;
 - Vânzări către clienți mari
- 1995 – 1997 **DAEWOO AUTOMOBILE ROMANIA**
 Manager regional – rețea de dealeri
- Dezvoltarea rețelei de dealeri în regiunea de sud-est a României;
 - Asistență pentru dealerii nou-intrați în rețea: marketing, vânzări, IT, organizare generală;
 - Legătura permanentă între dealeri și fabrică;
 - Asistență tehnică în teritoriu pentru departamentele de piese de schimb și service
 - Crearea și dezvoltarea Biroului Regional: spațiu, recrutare manageri zonali și asistență suport dealeri;
 - Manager de proiect pentru construirea Parcului logistic din Constanța; recrutarea și pregătirea echipei logistice regionale;
 - Suport marketing pentru acțiunile și evenimentele Daewoo din teritoriu;
 - Campanie națională de branding pe mijloace de transport în comun în 20 de orașe mari din România.
- 1993 – 1994 **CCCH CONXBUT GHANA (carieră de granit și stație de concasare)**
 General Manager
- Conducerea unei echipe multi naționale: 30 localnici și 4 specialiști români;
 - Crearea și menținerea unor relații constructive cu autoritățile locale, civile, militare și tribale;
 - Cooperarea cu alte companii de construcții locale și internaționale;
 - Responsabil cu vânzările de produse de carieră, mentenanță, reparații și piese de schimb precum și alte aspecte logistice;

- 1992 – 1995 **CCCH** (Compania Construcții Comunicații și hidrotehnice, Constanța)
Specialist IT și consultant tehnic licitații internaționale
- Managementul și reorganizarea departamentului IT;
 - Dezvoltarea și întreținerea rețelei de calculatoare a întreprinderii;
 - Managementul bazelor de date pentru Dep. HR, Financiar și Tehnic;
 - Participant la negocieri internaționale pentru achiziția de mașini de construcții drumuri.
- 1991 – 1992 **VILA** (real estate)
Manager IT
- Construirea de la zero a departamentului IT, achiziție de calculatoare, configurare și instalare rețea, etc.
 - Recrutare și training patru operatoare PC și organizarea activității departamentului în două schimburi;
 - Dezvoltare de programe software pentru Dep. Financiar și Comercial (FoxPro).
- 1992 – 1993* Rainbow Industries (importator de materiale de construcții)
Reprezentant Vânzări
- 1992 – 1993* Andrei Saguna University - Constanța
Asistent universitar (laboratoare și seminarii IT)
- 2003 – 2004* Spiru Haret University - Constanța
Asistent universitar (laboratoare și seminarii IT)
- 1997 – 2006* Allianz Tiriac (automotive, clădiri și bunuri)
Agent de vânzări asigurări

*Part-time



Educație

- 1981 – 1985 Liceul Ovidius - Informatică, Constanța (Certificat Programator Calculator)
- 1986 – 1991 Facultatea de Utilaj Tehnologic, București (Inginer Mecanic)
- 1995 – 2009 Traininguri de Vânzări, Marketing și Management
- 2010 – 2011 Cross Knowledge CLIMB – Executive Training Program for Leaders
- 2009 – 2012 Managementul comunicării de criză și Media Training – GMP PR
- 2011 Exelo – Coaching Skills for Managers
- 2012 – 2013 Ziglar Worldwide Training, USA – Trainer acreditat pentru programe Zig Ziglar
- 2012 Certificări ANC: Manager de proiect, Director de vânzări, Formator
- 2012 – 2013 Certificat Specialist Coaching - acreditat International Coaching Federation
- 2013 – 2014 Certificat NLP Practitioner – acreditat NLP International

Limbi străine

- English – fluent
- Spaniolă – avansat
- Greacă – elementar
- Italiană – elementar
- Franceză – noțiuni

Recomandări




Recommendations

[Ask to be recommended](#) [Manage](#)

National Sales Director


Sodexo Pass Romania



Sergiu CONOVALI
VP Operations at SODEXO SVC India

“ Adrian is driven by strong and healthy principles and values. His ability to understand complex situations, professional maturity and constant enthusiasm allow maintaining a positive climate among the team, giving a confidence in the future. He builds constructive relationships thanks to positive attitude and authentic behavior.
I would gladly work with Adrian again... [more](#) ”


May 28, 2012, Sergiu worked with Adrian at Sodexo Pass Romania



Adina POPA
Marketing & Development Director

“ Adrian is a real team player, good listener, very balanced and ready to give support to any department or any Board of Directors member. His ability to defuse tense/ conflictual situations was used very successful many times inside the company. As a Sales & Customers Director, he was managing in Sodexo Pass Romania almost 75 persons and grew them constantly during... [more](#) ”


May 19, 2012, Adina worked directly with Adrian at Sodexo Pass Romania



Lyamna Abrouk
Manager, Consulting Services, Corporate Transformation & Performance

“ Adrian's positive attitude, energy and dynamism in addition to his technical skills make him an asset to our company. ”

April 7, 2012, Lyamna worked directly with Adrian at Sodexo Pass Romania



Francois Podeur
Directeur général chez Sodexo Benefits and Rewards France

“ Gorcea Adrian is an excellent sales Director who achieved the objectives set for him. He has a strong ability to analyze and quickly wins the trust of his team thanks to strong human qualities and a great professionalism. I enjoyed working with him and I always recomand Adrian for those who want a collaborator well balanced, honest and successful. ”