



**Curriculum Vitae
Europass**

Informații personale

Nume / Prenume **RUSU DANIEL**
Adresa
Telefon
E-mail(uri) rusumdaniel@gmail.com; danielrusu15@yahoo.com
Naționalitate Română
Data nașterii 04/05/1974
Sex masculin

Experiența profesională

Perioada 2021-prezent

Funcția sau postul ocupat **Area Sales Manager**

Activități și responsabilități principale Gestionarea problemelor zilnice de afaceri, gestionarea asociațiilor de companii și recunoașterea oportunităților de afaceri. Asumarea responsabilității individuale pentru P&L, vânzări și marketing, achiziții, contractare și negocieri.

Grupul Rubix distribuie o gamă largă de produse industriale ca OEM sau pentru MRO și este reprezentat în Europa de rețeaua Rubix dar și de jucători naționali puternici, precum Orexad și Anfidis în Franța, Zitec în Germania, Biesheuvel Techniek în Țările de Jos, D'hont în Belgia, Giner și Julsa în Spania, Minetti în Italia, Montalpina în Elveția, Robod în Polonia și Brammer în România. Grupul Rubix reprezintă cel mai mare distribuitor industrial după cota de piață și singurul cu amprentă paneuropeană, deținând toate mărcile premium. Este un grup multi-specialist, oferind produse și servicii, susținute de o afacere digitală în creștere. Cu o cifră de afaceri de 2,6 miliarde EUR în 2021, Rubix este cel mai mare furnizor din Europa de produse și servicii de întreținere, reparații și revizii industriale (MRO). Cele peste 750 de locații din 22 de țări oferă expertiză în specificarea, furnizarea și instalarea unei game de componente industriale fără egal, cu expertiza personalizată pentru toți clienții.

Numele și adresa
angajatorului

RUBIX RO SRL 400641, Str. B-dul Muncii nr. 257,
Cluj-Napoca

Tipul activității sau sectorul
de activitate

Sales Management

Perioada

2012-2021

Funcția sau postul ocupat
Activități și responsabilități
principale

Area Sales Manager

Coordonarea activității de vânzări în zona de activitate în conformitate cu politica de vânzări, cifra de vânzări și profitul din vânzări în zona de acoperire în fiecare lună. Coordnarea echipei de vânzări (activitatea agenților de vânzări, relația cu clienții și distribuitorii, vânzarea în magazine etc.). Asigurarea unui echilibru permanent al costurilor operaționale. Coordnarea zonei din subordine ca pe un centru de profit. Asigurarea existenței stocurilor de custodie în magazinele din zona și la nivelul distribuitorilor. Efectuarea periodică a vizitelor la clienții strategici ai companiei și la distribuitori în vederea obținerii de feedback în urma aplicării procedurilor. Dezvoltarea colaborării cu partenerii și furnizorii externi și interni. Stabilirea relațiilor de dezvoltare cu noi parteneri, clienți etc.

Numele și adresa
angajatorului

S.C. NOVO TECH SA 407035, Strada Libertății, nr. 21, Apahida, Jud.
Cluj.

Tipul activității sau sectorul
de activitate

Sales Management

Perioada	2007-2012
Funcția sau postul ocupat	National Sales Manager
Activități si responsabilități principale	Start-up. Activitatea completă de vânzări la nivel național. Coordonarea departamentelor de marketing, management, achiziții și sales suport; elaborarea sistemelor de evaluare și motivare a personalului din vânzări; gestionarea și dezvoltarea permanentă a portofoliului de clienți; identificarea și implementarea de noi strategii de vânzări la nivelul firmei; planificarea, coordonarea și utilizarea eficientă a resurselor umane, financiare și logistice alocate pentru îndeplinirea obiectivelor de vânzări; întocmirea și gestionarea bugetului anual de venituri și cheltuieli la nivelul companiei; optimizarea rețelei de distribuție; elaborarea de analize și rapoarte specifice către bordul companiei; implementarea abilităților de delegare a sarcinilor și responsabilităților echipei de vânzări.
Numele si adresa angajatorului	S.C. PAPYRUS ROMÂNIA SRL 061334, B-dul Timișoara nr. 90, sector 6, București.
Tipul activității sau sectorul de activitate	Sales Management
Perioada	2005-2007
Funcția sau postul ocupat	Sales Manager
Activități si responsabilități principale	Activitatea completă de vânzări pe țară: coordonarea departamentelor de marketing, achiziții, sales management; elaborarea sistemelor de evaluare și motivare a personalului din vânzări; gestionarea și dezvoltarea permanentă a portofoliului de clienți la nivel național; elaborarea și implementarea de noi strategii de vânzări la nivelul companiei; planificarea, coordonarea și utilizarea eficientă a resurselor alocate pentru îndeplinirea obiectivelor de vânzări; întocmirea și gestionarea judicioasă a bugetului anual de venituri și cheltuieli la nivelul companiei; optimizarea rețelei de distribuție la nivel național și local;
Numele si adresa angajatorului	S.C. EUROPAPIER ROMÂNIA SRL 077096, Km 13, Business Park A1, Clădirea F1, Sat Dragomirești-Deal, Comuna Dragomirești Vale Calea București A1.
Tipul activității sau sectorul de activitate	Sales Management

Perioada	2001-2005
Funcția sau postul ocupat	Sales Manager
Activități și responsabilități principale	Activitatea completă de vânzări la nivelul filialei din București: elaborarea sistemelor de evaluare și motivare a personalului din vânzări; gestionarea și dezvoltarea permanentă a portofoliului de clienți a filialei din București; identificarea și implementarea de noi strategii de vânzări la nivelul companiei; planificarea, coordonarea și utilizarea eficientă a resurselor alocate pentru îndeplinirea obiectivelor; optimizarea rețelei de distribuție la nivelul filialei din București și zonele limitrofe; întocmirea de analize și rapoarte specifice către bordul companiei.
Numele și adresa angajatorului	S.C. ROMANIAN PAPER DISTRIBUTION SRL 030352, B-dul Basarabia nr. 256, sector 3, București.
Tipul activității sau sectorul de activitate	Sales Management
Educație și formare	
Perioada	2018-2024
Calificarea/diploma obținută	doctorand
Disciplinele principale studiate / competențele profesionale dobândite	Domeniul de Studii Universitare de Doctorat: Management Titlul temei de cercetare: INFLUENȚA INOVĂRII ASUPRA MANAGEMENTULUI STRATEGIC AL IMM-URILOR DIN ROMÂNIA / THE INFLUENCE OF INNOVATION ON STRATEGIC MANAGEMENT IN SMES IN ROMANIA
Numele și tipul instituției de învățământ/furnizorul de formare	Academia de Studii Economice din București, Școala Doctorală de Management

Perioada	2015-2017
Calificarea/diploma obținută	Studii Aprofundate-Master-Managementul Afacerilor Mici și Mijlocii; Diplomă de absolvire
Disciplinele principale studiate/competențele profesionale dobândite	Organizația și Managementul bazat pe cunoștințe, Tendințe moderne în informatizarea IMM-urilor, Managementul prin Proiecte, Managementul Schimbării, Studii de Fezabilitate și Planuri de Afaceri, Managementul Strategic, Audit Operational .
Numele și tipul instituției de învățământ/furnizorului de formare	Academia de Studii Economice din București-Facultatea de Management
Perioada	2012-2015
Calificarea/diploma obținută	Licențiat în Științe Economice / Diplomă de Licență
Disciplinele principale studiate/ competențele profesionale dobândite	Management, Analiză Economico-Financiară, Contabilitate Financiară, Fundamentele Managementului Organizației, Metodologii Manageriale, Analiză Strategică de Mediu Concurențial, Managementul Comunicării, Managementul Resurselor Umane, Managementul Serviciilor, Managementul achizițiilor și desfacerii, Evaluarea Întreprinderii, Managementul Producției, Managementul Investițiilor, Managementul Operațional al Producției, Modelare Economică, Marketing, Management Comparat.
Numele și tipul instituției de învățământ/furnizorului de formare	Academia de Studii Economice din București-Facultatea de Management
Perioada	1998-2000
Calificarea/diploma obținută	Studii Aprofundate-Master-Biosensori în monitorizarea mediului Diplomă de absolvire
Disciplinele principale studiate/competențele profesionale dobândite	Aplicarea metodelor analitice de analiză (spectrometrice, spectrofotometrice, voltametrice, cromatografice etc.) în determinarea calitativă și cantitativă a substanțelor nocive din mediul înconjurător: hidrocarburi, cianuri, substanțe minerale și organice etc.
Numele și tipul instituției de învățământ/furnizorului de formare	Universitatea București-Facultatea de Chimie
Perioada	1993-1997
Calificarea/diploma obținută	Licențiat al Facultății de Chimie, Universitatea București / Diplomă de Licență

Disciplinele principale studiate/competențele profesionale dobândite	Studii universitare-Specializare Biochimie Tehnologică: Metabolisme, Enzimologie, Biochimie, Matematică, Fizică, Biofizică, Chimie-Fizică, Chimie Organică, Chimie Anorganică, Metale, Chimie Analitică, Anatomie Vegetală, Anatomie Animală, Metode analitice de determinări calitative și cantitative aplicate într-o serie de procese metabolice fundamentale, Fiziologie Vegetală, Fiziologie Animală, Compuși naturali și de semisinteză, Virusologie, Microbiologie, Genetică Moleculară, Biomolecule, Tehnologie Chimică. Efectuarea de stagii de pregătire în Institutul Oncologic București, Institutul Cantacuzino și Institutul Pasteur.
Numele și tipul instituției de învățământ/furnizorului de formare	Universitatea București-Facultatea de Chimie
Perioada	1988-1992
Calificarea/diploma obținută	Diplomă de bacalaureat
Disciplinele principale studiate/competențele profesionale dobândite	Biologie-Chimie-Fizică
Numele și tipul instituției de învățământ/furnizorului de formare	Liceul Teoretic "C.A. Rosetti", București. Instituție de învățământ liceal
Membri în comitete de organizare sau științifice ale unor conferințe studențești	-
Membri în organizații profesionale	Nu este cazul
Activități sociale și culturale	Nu este cazul
Alte rezultate	-
Aptitudini și competențe personale	
Limba maternă	Română

Limbi străine cunoscute

Autoevaluare

Nivel european ()*

Limba engleză

Limba franceză

Engleză, Franceză

Înțelegere				Vorbire				Scriere	
Ascultare		Citire		Participare la conversație		Discurs oral			
B2	Utilizator Independent	C1	Utilizator experimentat	B2	Utilizator Independent	B2	Utilizator independent	B2	Utilizator independent
A2	Utilizator elementar	A2	Utilizator elementar	A2	Utilizator elementar	A2	Utilizator elementar	A2	Utilizator elementar

() Cadrului european comun de referință pentru limbi*

Competențe și abilități sociale

Abilități și aptitudini de comunicare și negociere, de creare a unui climat psihosocial deschis, disponibilitate pentru munca în echipă, corectitudine, perseverență, abilități de consiliere, adaptare la situații noi, îndrumare, adaptabilitate la medii multiculturală, responsabilitate, capacitate de a gândi social și economic. Aceste aptitudini, abilități și competențe sunt dobândite în cadrul activităților desfășurate în companii de prestigiu din mediul privat din România. Fire sociabilă, prietenoasă, integrare facilă în diverse colective de muncă, proactivitate, tenacitate, conștiințozitate, rezistență la efort îndelungat, abilitatea de a lucra cu calm și eficiență în condiții de stres, adaptare la un ritm rapid de lucru.

Competențe și aptitudini organizatorice

Activitățile economice din mediul de afaceri mi-au permis dobândirea unor aptitudini și competențe organizatorice specifice: gândire strategică, capacitate de analiză, sinteză și previziune, flexibilitate, capacitatea de a respecta termenele limită de finalizare a rapoartelor, disponibilitate la efort și capacitatea de a antrena echipa pentru atingerea obiectivelor, coordonare și planificare.

Competențe și aptitudini de utilizare a calculatorului

Operare PC : MS Office, Internet, Outlook, Mentor; SAP Business One

Permis de conducere

Categorie B din anul 1994.