



REVNIC ADRIAN

Director Tehnic - O.T.L. S.A.

54 ani din Oradea, casatorit

Date contact

Email: adrian.revnic@yahoo.com

Tel: 0040747288640

Adresa: str. Aurel Vlaicu nr.3

Obiectiv profesional

Obtinerea de rezultate maxime si satisfactii pe plan profesional prin punerea in valoare a cunostintelor, abilitatilor si experientei dobandite in cariera si dezvoltare personala.

Experienta profesionala

Experienta pe departamente

Management: **12 ani**
Inginerie: **10 ani si 6 luni**
Vanzari: **3 ani si 2 luni**

Oct 2017 - prezent

2 luni

Director Tehnic - O.T.L. S.A.

Oradea | Management | Transport / Logistica / Import - Export

Ian 2014 - prezent

3 ani si 11 luni

Area Sales Manager - AD AUTOTOTAL

Oradea | Management | Masini / Auto

Coordoneaza echipa de vanzari din 38 de puncte de lucru
Urmareste dezvoltarea relatiei comerciale cu clientii din portofoliu.
Urmareste cresterea cote de piata in conditii de marja axata pe profit comercial

Iun 2012 - Aug 2013

1 an si 3 luni

National Sales Manager - EVW Holding

Cluj-Napoca | Management | Masini / Auto

Coordoneaza activitatea in 10 sucursale din punct de vedere administrativ, comercial si resurse umane
Urmareste realizarea obiectivelor sucursalelor.
Urmareste incadrarea in bugetul de venituri si cheltuieli.

Iun 2010 - Mai 2012

2 ani

Director vanzari - ATP Exodus

Oradea | Management | Masini / Auto

Coordoneaza activitatea de identificare, contactare si stabilirea conditiilor contractuale cu clienti finali si dealeri
Stabileste implementarea si urmarirea strategiei de vanzari la nivel national pentru 30 de sucursale
Raspunde de stabilirea si urmarirea realizarii targetului de catre cei peste 200 de agenti de vanzari prin intermediul directorilor de sucursale
Coordoneaza si urmareste vanzarile in SAP a echipelor de vanzare la nivel de sucursala, regiune si tari (Serbia, Bulgaria)
Stabileste la nivel de tara, regiune, sucursala si centru de cost a bugetului anual de cost
Recruteaza personal pana la nivel de sucursala
Previzioneaza bugetul de vanzari, acordari de limita de credit si termene de plata
Urmareste vanzarile pe diferite grupe de produse
Acorde de prime si bonusuri pentru realizari de obiective si target
Tine cursuri de instruire si pregatire pe teme de vanzari si produs
Gestioneaza key account clients la nivel national

- vizarea contractelor si acordurilor de discount sau bonusare
- dezvoltarea relatiei cu furnizorii importanti
Am realizat depasirea obiectivelor in 2010, 2011 si 2012 cu 20%

Nov 2009 - Iun 2010

8 luni

Director Sucursala - SC ATP Exodus S.R.L.

Oradea | Management | Masini / Auto

Monitorizeaza rapoartele de activitate zilnica;
Evalueaza periodic, ofera feedback, training si coaching membrilor echipei in scopul dezvoltarii lor profesionale;
Atribuie obiectivul lunar in concordanta cu potentialul fiecarui oras sau zona, locatie (dupa caz);
Stabileste obiective de performanta pentru fiecare membru al echipei;
Monitorizeaza evolutia portofoliului si ofera directive concrete cu scopul de a:
Imbunatati rezultatele;
Creste profitabilitatea;
Dezvolta portofoliul;
Mentine relatia profesionala cu partenerii importanti din regiune:
Stabileste si organizeaza intalniri periodice cu conducerea partenerilor din portofoliu;
Analizeaza impreuna cu acestia evolutia vanzarilor, activitatii membrilor echipei pe arile comune de business;
Monitorizeaza tendinta pietei si se asigura/ofera feedback ca ofertele ERB sunt adaptate;
Negociaza si semneaza contracte de colaborare cu comerciantii importanti arondati regiunii;
Pregateste si sustine prezentari privind stadiul realizarilor echipei coordonate catre managementului companiei;
Comunica si asigura comunicarea cu partenerii, colegii, superiorii, autoritatile, pe domeniile de care raspunde.

Mai 2006 - Nov 2009

3 ani si 7 luni

Director executiv - Interdac , grupul de firme D&C

Oradea | Inginerie | Masini / Auto

Coordoneaza echipa de vanzari (target, portofoliu clienti, cota de piata, follow-up, situatie financiara clienti, recuperare creante, relatii cu furnizorii)
Raspunde de departamentul financiar contabil
Coordoneaza departamentul service auto
Crestere a vanzarilor din 2006 cu 200% in 2007.

Iul 2005 - Mai 2006

11 luni

Reprezentant Tehnic Comercial - S.C. MICHELIN Romania S.A.

Oradea | Inginerie | Masini / Auto

Responsabil de realizarea obiectivelor alocate regiunii;
Implementeaza strategii de vanzari la nivel regional;
Stabileste obiective Smart, planifica pasii necesari atingerii acestora si raporteaza in permanenta conducerei stadiul realizarilor;
Coordoneaza si dezvolta echipa de vanzari aflata in subordinea sa

Iun 2002 - Iul 2005

3 ani si 2 luni

Resposabil vanzari - S.C. MICHELIN Romania S.A.

Oradea | Vanzari | Masini / Auto

Raspunde de vanzarea si promovarea produselor, cota de piata, portofoliu de clienti, studiul pietei, concurenta, promovare imagine
in 2003 cresterea cotei de piata cu 30%, si cresterea volumului de vanzari cu 150%
in 2004 responsabilitati pe 4 judete: Bihor, Satu Mare, Salaj, Maramures
in 2005 130% realizare target anual

Mar 1998 - Iun 2002

4 ani si 4 luni

Director Post Radio - Radio Contact

Oradea | Management | Media / Internet

Coordoneaza punctul de lucru

Oct 1997 - Iul 1998

10 luni

Inginer Mecanic - S.C. Instaple Total S.R.L

Oradea | Inginerie | Masini / Auto

Coordoneaza activitatea de service in garantie a utilajelor vandute
Dezvolta portofoliul de clienti

Sep 1987 - Nov 1992

5 ani si 3 luni

Inginer Mecanic - T.M.A. Bihor

Oradea | Inginerie | Agrara

Educatie

1982 - 1987

Facultate - Institutul Politehnic "Traian Vuia" Timisoara, Facultatea de Mecanica
Mecanica | Timisoara

Abilitati

Abilitati generale

Microsoft Office - nivel avansat

Limbi straine

Engleză - Avansat, Franceză - Mediu, Germană - Mediu

Alte informatii

Traininguri

Leliana Parvulescu

perioada Sep 2016 - Sep 2016

Permis de conducere

Categoria B

dobandit in 12 aug 1991