



MIHAI PETCU

DIRECTOR GENERAL
SOCIETATEA DE TRANSPORT BUCUREȘTI STB SA

PROFIL

Experiență în managementul flotelor auto acumulată în cei 13 ani de activitate, printr-o foarte bună cunoaștere a pieței internaționale și locale în domeniu, asigurând astfel mobilitatea flotei în condiții optime pentru îndeplinirea obiectivelor de afaceri.

CONTACT

 București, România



EDUCAȚIE

Universitatea „Dunărea de Jos”,
Galați - Facultatea de Litere
Specializare: Limba și literatura
română - Limba și literatura
franceză

Colegiul Național „Mihail
Kogălnieanu”

APTITUDINI

- Abilități de conducere și organizare
- Cunoștințe solide de management general și abilități de interrelaționare, spirit de echipă
- Excelent comunicator și negociator
- Gândire strategică, analitică, sistematică
- Perseverent și orientat către rezultate

EXPERIENȚĂ

Director General Adjunct Agenția Domeniilor Statului

MAI 2020 - NOIEMBRIE 2020

Director General/ Administrator Key Account Refinish Services - KARS

IANUARIE 2015 - PREZENT

Importator de produse și sisteme de vopsire premium pentru industria auto.

Director Comercial Camera de Comerț Olandeză-Română (NRCC)

IANUARIE 2016 - IANUARIE 2017

Consolidarea relațiilor de afaceri dintre companiile olandeze prezente în România și companiile autohtone, prin facilitarea oportunităților de afaceri pentru membrii acestei comunități, printr-un contact strâns cu Ambasada Olandei în România, Guvernul român și alți parteneri.

Director Național de Vânzări
FMS Fleet Management Services

SEPTEMBRIE 2012 - DECEMBRIE 2014

Optimizarea flotei printr-un management de reducere a costurilor, structurarea bugetelor anuale, îmbunătățirea sustenabilității prin reducerea emisiilor de CO2, furnizarea de soluții strategice și operaționale de management de flotă tuturor clienților.

Coordonator Vânzări Leasing Operațional
Hertz Lease

IANUARIE 2011 - SEPTEMBRIE 2012

Coordonarea echipei de vânzări, îndeplinirea targetelor de vânzări, negocieri prețuri, participare evenimente, licitații, structurare buget departament.

Șef Departament Vânzări Leasing Operațional
Sixt New Kopel România

IULIE 2008 - OCTOMBRIE 2010

Extinderea portofoliului de clienți și negocierea contractelor, raportări și documentații pentru licitații, training pentru noii angajați.

Specialist Vânzări Flote Auto
Rădăcini Motors

APRILIE 2008 - IUNIE 2008

Extinderea portofoliului de clienți, menținerea relațiilor cu clienții existenți, acumularea cunoștințelor tehnice privind flota și cele specifice industriei.

Specialist Vânzări Flote Auto
Gold&Platin Autocenter

FEBRUARIE 2007 - MARTIE 2008

Atragerea de noi clienți, menținerea relațiilor cu clienții existenți, acumularea cunoștințelor tehnice privind flota și analiza pieței.

Agent Turism și Închirieri Mașini
Albatross Travel

APRILIE 2005 - FEBRUARIE 2007

Promovarea serviciilor, consultanță pentru clienți, îndeplinirea targetelor de vânzări, implementarea strategiilor de vânzare.

CURSURI

- *Seminariile Amembal Leasing* organizate în București de Sudhir Amembal
- *Luarea deciziilor în contexte complexe utilizând Paradigma Gândirii Sistemice* organizate de Khaled Wahba
- *Program de training de vânzări* organizat de Maastricht School of Management (MSM)
- *Curs de Leasing Operațional* organizat de Hertz HQ în Atena, Grecia
- *Curs de Leasing Operațional* organizat de Sixt în Munchen, Germania, pentru Europa Centrală și de Sud Est