



FLORIN MITRACHE

Director General Executiv

DATE DE CONTACT

+40740674542

mifldix@yahoo.com

LinkedIn Profile:
<https://www.linkedin.com/in/florin-mitrache-336885110/>

Craiova, judetul Dolj,
Romania

EDUCATIE

Facultatea Electrotehnica
Universitatea din Craiova

2001 - 2006

Specializarea: Electroenergetica

Liceul "Ionita Asan" din Caracal

1997 - 2001

Matematica-Fizica

ABILITATI DIGITALE & MANAGERIALE

- MS Office
- SAP
- Cross
- Profi CRM
- SAGA
- AutoCAD

PROFIL PROFESIONAL

Profesionist cu peste 18 ani de experiență în management operațional, vânzări tehnice și dezvoltare de business în domeniile instalațiilor, construcțiilor și infrastructurii, optimizarea proceselor și dezvoltarea portofoliilor corporate și industriale. Integrez expertiza tehnică cu abilități solide de leadership, negociere și strategie comercială, având un istoric demonstrat în creșterea profitabilității, consolidarea relațiilor cu partenerii și implementarea soluțiilor tehnice adaptate proiectelor complexe fiind orientat către rezultate, eficiență operațională și dezvoltare sustenabilă.

EXPERIENTA PROFESIONALA

Director General Executiv

Dec 2021 - prezent

Hydroagrifer SRL

Coordonarea activității companiei și management operațional la nivel strategic.

- Administrarea bugetelor, management financiar și monitorizarea indicatorilor de performanță (P&L, cash flow, forecast).
- Dezvoltarea și implementarea strategiei comerciale, cu focus pe creșterea profitabilității și consolidarea poziției pe piață.
- Optimizarea proceselor interne și îmbunătățirea eficienței operaționale la nivelul tuturor departamentelor.
- Gestionarea relațiilor cu partenerii, furnizorii și clienții strategici, inclusiv negocierea contractelor majore.
- Supervizarea proiectelor complexe și coordonarea implementării soluțiilor tehnice adaptate cerințelor industriei.

- Analiza costuri si marje
- KPI dashboard
- Analiza proceselor & ABC
- Analiza riscurilor operationale
- Sisteme de ofertare tehnica
- Analiza rentabilitatii

CERTIFICARI

- Motivarea fortei de vanzari- dobandit in Aprilie 2018
- Management prin Obiective (MBO)- dobandit in Februarie 2018
- Performanta in Management- dobandit in Mai 2014
- Negociere in vanzari- dobandit in Iunie 2011

LIMBI STRAINE

- Engleza -Fluent
- Franceza- Intermediar

ALTE INFORMATII

- Permis auto- Categoria B

Director Filiala

Mai 2014 – Dec 2021

Romstal Imex SRL

- Coordonarea operațională și comercială a filialei, cu responsabilitate directă asupra creșterii cifrei de afaceri și a performanței financiare.
- Dezvoltarea portofoliului de clienți și extinderea prezenței companiei în zona Oltenia.
- Conducerea și motivarea echipei, implementarea obiectivelor comerciale și monitorizarea performanței.
- Aplicarea și respectarea politicilor de vânzări, procedurilor interne și standardelor de calitate.
- Gestionarea relațiilor cu partenerii strategici, fidelizarea clienților și consolidarea poziției pe piață.
- Suport tehnic și comercial pentru proiecte, cu înțelegere solidă a produselor și soluțiilor tehnice.
- Identificarea oportunităților de business și contribuție directă la creșterea profitabilității filialei.

Account Manager HT

Nov 2007 – Mai 2014

Romstal Imex SRL

- Administrarea și negocierea contractelor, dezvoltarea portofoliului de clienți.
- Suport tehnic și comercial pentru proiecte și lucrări
- Monitorizarea concurenței și identificarea oportunităților din piață
- Gestionarea situației creanțelor și a documentelor comerciale
- Dezvoltarea portofoliului de firme de instalații și construcții din zona Oltenia
- Fidelizarea clienților prin suport tehnic pe șantiere, oferte, licitații și traininguri

Inginer vanzari

Iun 2007 – Nov 2007

Eurovial Lighting

- Responsabil de ofertare tehnică, negociere, preluarea și livrarea comenzilor
- Incasarea creanțelor și atingerea obiectivelor de vânzări.

Inginer vanzari

Sept 2006 – Iun 2007

Elendor Impex SRL

- Menținerea și dezvoltarea relațiilor cu clienții existenți și extinderea portofoliului de clienți în zona alocată.
- Monitorizarea șantierelor și identificarea oportunităților de vânzare către clienți finali.
- Prezentarea și promovarea produselor, realizarea ofertelor comerciale și suport tehnic în procesul de vânzare.