

OK



Marian Balan

Director General

Experienta de peste 6 ani ca membru in bordul de conducere in companii romanesti si multinationale. Peste 2 ani experienta ca presedinte al bordului de conducere. Elaborarea, implementarea si monitorizarea executiei planurilor de afaceri anuale pentru bugete de peste 80 milioane Euro. Conducerea unor echipe directe de peste 100 de angajati din diverse functiuni, cum ar fi: vanzari, marketing, finantari, resurse umane, logistica, distributie, medical. Dezvoltarea afacerilor in domeniul bunurilor de larg consum si industria farmaceutica, incepand cu anul 2002. Experienta relevanta in planuri de restructurare, reorganizare si relansarea afacerilor.

Membru [Turnaround Management Association Romania \(tma-ro.org\)](http://turnaroundmanagementassociationromania.tma-ro.org)

Obiectiv:

Eficientizarea afacerilor in companiile publice folosind experienta in guvernanța corporativa dobandita in companiile multinationale!

Director General

ETI European Food Industries Romania

Prezent

↑
1 Iulie 2018

Conducerea echipei de bord a companiei si responsabilitate pentru atingerea obiectivelor de profitabilitate a companiei. Imputernicit de administrator pentru responsabilitatea integrala asupra bugetului de venituri si cheltuielii(P&L).

Asigurarea fundamentarii activitatii decizionale cu privire la definirea si formularea politicii economico-sociale si gestionarea eficienta a resurselor materiale, financiare, informationale si umane in vederea realizarii obiectivelor stabilite:

- Stabilirea anual, împreună cu Directorii departamentelor din subordine, a obiectivelor generale de dezvoltare pe 12, 24 și 36 de luni;
- Comunicarea obiectivelor și urmărirea ca acestea să fie comunicate întregului personal al companiei și tuturor partenerilor de afaceri;
- Monitorizarea trimestrial/semestrial/anual a gradul de realizare a obiectivelor;
- Stabilirea obiectivelor personale și pentru top-management în strictă concordanță cu obiectivele firmei;

Realizari:

Diagnosticul operatiunilor locale si prezentarea unui plan de turnaround si acceleare pentru trimestrul 4 in 2018. Implementarea cu succes si la timp a planului pentru a livra o cifra de afaceri de peste 24 milioane de lei.

Implementarea procesului de S&OP cu focus pe calitate si imbunatatire continua.

Angajarea si motivarea echipei de conducere a companiei. Construirea unui plan strategic pe termen lung pana in anul 2023.

Cresterea cifrei de afaceri in 2019 cu peste 120% pana la 54 milioane lei. Scaderea costurilor operational sub buget. Atingerea locului 7 in piata de dulciuri din Romania pe parcursul anului 2020 si obtinerea mai multor distinctii pentru produsele companiei: Produsul Anului in categoria napolitane in 2019 si 2020, Produsul anului in categoria prajituri si batoane de ciocolata in 2020, Cel mai bun brand din piata de dulciuri in 2020(revista Piata), Locul 2 cel mai bun partener 2020(revista Piata).

Planificarea pentru studiile de fezabilitate referitor la investitiile in cresterea capacitatii de productie in fabrica de la Craiova(fabrica realizata in 2016 cu investitii de peste 30 milioane euro).

Construirea unor parteneriate puternice cu distributorii Aquila si Danone Romania. Construirea de planuri anuale specifice cu toti partenerii din retailul international din Romania in 2020, care au asigurat cresterea cifrei de afaceri cu 40% la peste 80 milioane de lei, intr-un an cu multe provocari.

**Director de vanzari
SECOM Romania**

30 Junie 2018

↑
1 Aprilie 2017

Membru in bordul de conducere ai companiei. Responsabil de coordonarea intregii activitatii de vanzari in conformitate cu planul anual de vanzari a companiei. Coordonarea directa a unei echipe de 7 manageri si indirect a peste 120 de membri in echipa de vanzari. Dezvoltarea si implementarea planurilor de afaceri pe 4 directii: echipa de promovare medicala, echipa de promovare in farmacii, 14 magazine retail propriu si trade marketing.

Realizari:

Angajarea, motivarea si dezvoltarea unei echipe performante folosind metode moderne de crestere a colaborarii. Cresterea cotei de piata a companiei si atingerea in 2017 a locului 3 in piata de suplimente naturale, de la locul 6 la final de 2016.

Atingerea unei cifre de afaceri de peste 90 milioane de lei la finalul anului 2017, cu o crestere de peste 20%.

Imbunatatirea cu peste 30 de zile a recuperarii creantelor din piata fata de anul precedent.
Lansarea unui proiect de promovare a Vitaminei D3 din suplimente alimentare in materintati.
Organizarea de conferinte cu participarea a peste 500 de farmaciști din Romania.

Director de Vanzari
Mars Romania

Martie 2017

 **Iunie 2014**

Membru in bordul de conducere al companiei. Responsabil de coordonarea intregii activitatii de vanzari in conformitate cu planul anual de vanzari a companiei. Coordonarea directa a unei echipe de 7 manageri si indirect a peste 18 de membri in echipa de vanzari. Dezvoltarea si implementarea planurilor de afaceri pentru toate categoriile: ciocolata, mancare de animale, food si guma de mestecat. Responsabil de livrarea unei cifre de afaceri de peste 400 milioane de lei in 2016.

Realizari:

Cresterea cifrei de afaceri a companiei intensiv si extensiv de la 200 milioane la peste 400 milioane in 3 ani.

Motivarea angajatilor si obtinerea premiilor de „Best Employer” in 2015 si 2016.

Certificarea implementarii la nivel de excelenta pentru procesul de S&OP.

Lansarea unui proiect in categoria de ciocolata care a generat inca din primul an peste 10 milioane de lei cifra de afaceri incremental.

Obtinerea premiului pentru cea mai mare crestere intr-un grup de 30 de tari.

Livrarea in fericire an a obiectivelor de profitabilitate, cash flow si cifra de afaceri.

Crestere constanta cu [este 10% doi ani consecutiv incepand cu Iulie 2014, dupa o perioada de declin anterioara de 2 ani.

Director de vanzari retail modern
Danone Ukraine

Mai 2014

 **Noiembrie 2013**

Responsabil de coordonarea intregii activitatii de vanzari in conformitate cu planul anual de vanzari a companiei. Coordonarea directa a unei echipe de 7 manageri si indirect a 17 de membri in echipa de vanzari. Dezvoltarea si implementarea planurilor de afaceri pentru piata de retail modern, horeca si export din Ucraina. Responsabil de livrarea unei cifre de afaceri de peste 150 milioane euro in 2014.

Achievements:

Intocmirea planului anual de afaceri pana la finalul anului 2013 si negocierea contractelor anuale cu toti clientii din retailul modern din Ucraina.

Construirea unui plan strategic pe 3 ani pentru canalul Horeca.

Negocierea contractului de distributie cu Ferrero si intocmirea planului pentru co-distributie astfel incat sa genereze 500.000 euro profit incremental.

Intocmirea planului de afaceri cu primii 10 clienti din retail.

Cresterea capabilitatilor echipei directe si livrarea de training personalizat: Negociere de succes si Construirea planului de afaceri.

Director de vanzari retail modern
Danone Romania

Octombrie 2013

 **Februarie 2013**

Coordonarea planului de afaceri si negocierea cu o parte din retailul modern in Romania(Metro, Kaufland, Auchan, LIDL), Horeca si Co-distributie. Responsabil de livrarea unei cifre de afaceri de peste 30 milioane euro in 2013. Conducerea unei echipe de 2 manageri.

Realizari:

Conducerea unei echipe mixte de proiect cu 12 angajati Metro si 12 angajati Danone pentru cresterea cifrei de afaceri si imbunatatirea profitabilitatii.

Negocierea cu succes a contractelor anuale cu toți clientii din retailul modern alocati: Metro, Kaufland, Auchan si Lidl.

Promovarea oamenilor din echipa.

Director vanzari canale alternative
Danone Romania

Januarie 2013

 **Januarie 2011**

Coordonarea planului de afaceri si implementarea pentru Horeca, Co-distributie, si republica Moldova. Responsabil pentru o cifra de afaceri de peste 10 milioane de euro si o echipa de 3 manageri: Key Account Manager, Manager Proiect si Manager dezvoltare Moldova.

Realizari:

Implementarea proiectelor cu menu permanent in aeroport, benzinarii si covrigarii. In total peste 1000 de puncte de vanzare activeate in 2011 si 2012.

Educatie

Universitatea Transilvania Brasov, Diploma de Licenta 1998-2002, Facultatea de Management

Liceul Mihai Eminescu, Barlad, 1993-1997 Liceul economic-Alimentatie Publica

Formator Autorizat de Ministerul Educatiei – anul 2011

Limbi Straine

Engleza – C1 Utilizator experimentat, cu peste 10 ani in companii multinationale care comunica doar in limba engleza