



NITA ADRIAN TIBERIU

Director tehnic - Publitrans 2000 SA

Din Comuna Bascov/ Arges

Date contact

Email: adrian.nita3671@gmail.com

Tel: +40722928129

Despre mine

Obiectivul meu este de a lucra intr-un mediu dinamic care sa-mi ofere oportunitati de dezvoltare profesionala.

Experiență profesională

Experiență pe departamente

Transport / Distribuție: **5 ani și 7 luni**

Service / Reparații: **6 ani și 1 lună**

Vânzări: **12 ani și 7 luni**

Ian 2021 - prezent

2 ani și 1 lună

Director tehnic - Publitrans 2000 SA

Pitesti | Transport / Distribuție | Prestări servicii

Ca Director tehnic am urmatoarele misiuni: de coordonare a programului de transport public local de calatori, de organizare a activitatii de intretinere , revizii si reparatii la parcul auto propriu , de realizare a indicatorilor de performanta ai serviciului public de transport conform contractului de servicii publice aprobat de Consiliul Local al municipiului Pitesti.

Ian 2019 - Dec 2020

2 ani

Sef serviciu tehnic - Publitrans 2000 SA

Pitesti | Transport / Distribuție | Prestări servicii

Misiunea generala este de a organiza si coordona activitatea serviciului tehnic din punct de vedere al activitatilor de efectuare a lucrarilor de intretinere si reparatii, a I.T.P., de intocmire a documentatiei de achizitii piese si servicii, de protectie a mediului.

Iul 2017 - Dec 2018

1 an și 6 luni

Coordonator parc auto - Publitrans 2000 SA

Pitesti | Transport / Distribuție | Prestări servicii

Am coordonat activitatea de transport public local (planificarea si optimizarea rutelor de transport respectand cerintele Planului de transport local , indrumarea si controlul personalului din subordine in vederea indeplinirii sarcinilor stabilite, in conditii de siguranta si eficienta economica).

Apr 2017 - Iul 2017

4 luni

Reprezentant comercial - Briaris Ind SA

București | Vânzări | Mașini / Auto

Am imbinat activitatile de vanzare si post vanzare , consilierea clientului in alegerea modelului de vehicul ce urmeaza a fi achizitionat si a solutiei optime de finantare.

Sep 2016 - Feb 2017

6 luni

Sales Representative - Dutch Truck Services Srl

Pitesti | Vânzări | Mașini / Auto

Am oferit asistenta tehnica clientului in alegerea modelului de vehicul comercial ce urmeaza a fi achizitionat si a solutiei optime de finantare.

Mai 2010 - Mai 2016

6 ani și 1 lună

Workshop Network Coordinator - LeasePlan Romania

București | Service / Reparații | Bănci / Servicii financiare

In pozitia de Workshop Network Coordinator am administrat relația dintre LeasePlan si rețeaua de service-uri auto (reprezentante auto si service-uri multimarca) care ofera servicii de reparatii de mentenanta si daune pentru autovehiculele din flota LeasePlan.

Principala realizare a fost gasirea unor cai de imbunatatire a calitatii serviciilor furnizate clientilor nostri concomitent cu scaderea costurilor reparatiilor.

Aug 2005 - Mai 2010

4 ani și 10 luni

Director Vanzari - Madini Trade 2001 srl

Pitesti | Vânzări | Mașini / Auto

In calitate de Director Vanzari am negociat contracte cu furnizorii, am urmarit realizarea planului anual de vanzari, dezvoltarea portofoliului de clienti si oferirea de asistenta tehnica clientilor.

Am condus o echipa de 4 oameni, impreuna ajungand printre primele firme de profil din Pitesti.

Masina,telefon.

Mai 2004 - Iun 2005

1 an și 2 luni

Reprezentant Comercial - Trust Motors srl

București | Vânzări | Mașini / Auto

Am coordonat rețeaua de dealeri Peugeot prin implementarea politicilor comerciale ale importatorului si a standardelor de marca ale producatorului francez.

Am dezvoltat o rețea de 8 dealeri din zona Moldova si Muntenia,sprijinandu-i pe acestia in activitatea de promovare a marcii si in munca de dezvoltare a concesiunilor.

Radu Cristian 021-2077731

Masina,telefon,bonuri de masa.

Oct 2001 - Mai 2004

2 ani și 8 luni

Reprezentant Vanzari - Cefin Romania srl

București | Vânzări | Mașini / Auto

Am realizat activitati de vanzare si post vanzare (identificarea de noi clienti si a necesitatilor acestora din punct de vedere a tipului de vehicul ce urma a fi achizitionat cat si din punct de vedere a solutiei de finantare).

Am realizat in fiecare an obiectivele de vanzari.

Adrian Gheorghe 021-2026000

Masina,telefon,laptop.

Aug 1998 - Oct 2001

3 ani și 3 luni

Reprezentant Vânzări - Gero Trade Group srl

Pitesti | Vânzări | Mașini / Auto

Am coordonat activitatea de vanzare piese de schimb in zona alocata-Transilvania (identificarea de noi clienti , fidelizarea celor existenti , promovarea ofertelor comerciale).

Am realizat o crestere a vanzarilor in zona si am dezvoltat portofoliul de clienti.

Popescu Eugen 0248-220590

Masina,telefon.

Educație

1993 - 1996**Facultate - Universitatea Pitesti - Facultatea de Inginerie**

Autovehicule Rutiere | Pitesti

1991 - 1993**Facultate - Universitatea Politehnica Bucuresti**

Autovehicule Rutiere | București

1986 - 1990**Liceu / Școală profesională - Liceu Alexandru Odobescu**

Matematica - Fizica | Pitesti

1978 - 1986**Școală generală - Școala Generală Nr.12**

General | Pitesti

Abilități

Abilități generale

microsoft word, cusuri de vanzari codecs 2003, abilitati de comunicare, Spirit de initiativa, 2004, programe auto etka-vw, microcat -ford, epc- opel, etk - bmw

Limbi străine

engleză - Mediu

Alte informații

Traininguri

Employeeship - TMI

dobândit în lun 2015

Curs despre nevoia de schimbare , responsabilitate , initiativa , relatii interpersonale si atitudini in viata.

Gandire rationala - HTDI Consult

dobândit în Oct 2014

Curs despre cum analizam si rezolvam problemele , pregatim luarea deciziilor , folosim oportunitatile care apar , gestionam teme/proiecte complexe.

Atelier de scriere eficienta in afaceri - HTDI Consult

dobândit în lun 2013

Curs despre tehnici de scriere a unui e-mail , a unui articol de presa .

Comunicarea si lucrul in echipa - Focus +

dobândit în lun 2010

Curs despre procesul de comunicare , profilul comportamental , etapele de dezvoltare a echipei , tipuri de conflicte si moduri de prevenire si solutionare.

Vanzare proactiva - Codecs

dobândit în Mar 2003

Curs despre analiza produsului si a pietei , identificarea profilului si a comportamentului clientului , planificarea vanzarii.

Comunicare in vanzari - Codecs

dobândit în lun 2002

Curs de vanzari cu accent pe comunicarea verbala si non- verbala , planificarea activitatilor si stabilirea prioritatilor , tehnici de chestionare.

Permis de conducere

Categoria: B / dobândit în: 12 mai 1991