



SERGIU-HORIA HOSSU

021.314.34.00

cabinet.cpm@gov.ro

Profil

- Abilități puternice de leadership și management, dezvoltate în diferitele poziții deținute până în prezent.
- Construirea și organizarea echipelor de vânzări și schimbarea de mentalitate pro-activă a companiei asupra clienților săi.
- Adaptabilitate ridicată la diferite medii și culturi, care m-au construit încrezător în abilitățile mele de inițiere a afacerilor bazate pe diferite abordări.

Educație

Universitatea din Hull - Business School

Specializare: M.B.A. (Master în Administrarea Afacerilor, 2015-2017)

Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj-Napoca

Specializare: Master în Știința Mediului, Licență de Master (2006)

Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj-Napoca

Specializare: Geologie Tehnică, Licență (2005)

Experiență profesională

Șeful Cancelariei Prim-Ministrului, cu rang de ministru

Martie 2021 - Prezent

Manager General la ACSA SA

Septembrie 2020 – Martie 2021

- Organizarea activităților de producție, economice, tehnice și comerciale;
- Menținerea relației cu clienții și furnizorii;

- Aprobarea documentelor financiar-contabile;
- Măsuri pentru a asigura forța de muncă, formarea și specializarea în conformitate cu cerințele companiei;
- Luarea deciziilor privind investițiile;
- Punerea în aplicare și întreținerea sistemelor de calitate, managementul de mediu și de securitate a muncii;
- Luarea de măsuri pentru a asigura forța de muncă necesară, formarea și specializarea acesteia;

Chief Commercial Officer la EVOZON SYSTEMS

Septembrie 2018 – Septembrie 2020

- Dezvoltarea strategiei anuale de vânzări pentru atingerea obiectivelor;
- Monitorizarea vânzărilor;
- Urmărirea și interpretarea cifrelor din vânzări;
- Prognozarea veniturilor din vânzările anuale, trimestriale și lunare;
- Formularea politicii și a procedurilor de vânzare, optimizarea prețurilor și a tarifelor;
- Menținerea unei relații de afaceri eficiente și cultivare acesteia cu factorii de decizie executivi din conturile cheie;
- Creșterea considerabilă a veniturilor;
- Examinarea situațiilor financiare din vânzări și a rapoartelor de activitate, precum și a altor indicatori de performanță pentru a măsura productivitatea și realizarea obiectivelor;
- Efectuare activității de vânzări în conturile mari și negocierea prețurilor de vânzare și a eventualelor reduceri;
- Interpretarea efectelor pe termen scurt și lung cu privire la strategiile de vânzări în profitul operațional;
- Stabilirea de obiective individuale cu echipa de vânzări, dezvoltarea și sprijinirea membrilor echipei;
- Coordonarea, supravegherea și delegarea activității echipei de vânzări;
- Pregătirea echipei de vânzări, prin stabilirea unor programe/seminarii, în domeniile de interes;
- Convocarea de ședințe regulate cu personalul de vânzări;

Managing Partner la Kamen Distribution

August 2017 - Septembrie 2018

- Organizarea activităților de producție, economice, tehnice și comerciale;
- Menținerea relației cu clienții și furnizorii;
- Aprobarea documentelor financiar-contabile;

- Măsurile pentru a asigura forța de muncă, formarea și specializarea în conformitate cu cerințele companiei;
- Interpretarea efectelor pe termen scurt și lung cu privire la strategiile de vânzări în profitul operațional;
- Stabilirea de obiective individuale cu echipa de vânzări, dezvoltarea și sprijinirea membrilor echipei;
- Coordonarea, supravegherea și delegarea activității echipei de vânzări;
- Pregătirea echipei de vânzări prin stabilirea unor programe/seminarii în domeniile de interes;

Director Operațiuni la EBS Real Investment

Februarie 2017 - August 2017

- Analiza periodică a managementului calității de mediu și de siguranță a muncii;
- Menținerea relației cu furnizorii;
- Punerea în aplicare a unui plan, în scopul de a reduce cheltuielile și pierderile;
- Luarea de decizii privind investițiile;

Director Executiv pentru Divizia TrackGPS la AROBS TRANSILVANIA SOFTWARE SA

2015 – Februarie 2017

- Coordonarea unei echipe de 80 angajați;
- Dezvoltarea strategiei anuale de vânzări pentru atingerea obiectivelor;
- Monitorizarea vânzărilor;
- Urmărirea și interpretarea cifrelor din vânzări;
- Prognozarea veniturilor din vânzările anuale, trimestriale și lunare;
- Stabilirea bugetelor de control pentru promovările vânzărilor și a cheltuielilor de marketing;
- Formularea politicii și a procedurilor de vânzare și optimizarea prețurilor și a tarifelor;
- Menținerea unei relații de afaceri eficiente și cultivarea acestora cu factorii de decizie executivi din conturile cheie;
- Creșterea considerabilă a veniturilor;
- Examinarea situațiilor financiare, din vânzări și a rapoartelor de activitate, precum și a altor indicatori de performanță pentru a măsura productivitatea și realizarea obiectivelor;
- Efectuarea activității de vânzări în conturile mari și negocierea prețurilor de vânzare și a eventualelor reduceri;
- Interpretarea efectelor pe termen scurt și lung cu privire la strategiile de vânzări în profitul operațional;

- Stabilirea de obiective individuale cu echipa de vânzări, dezvoltarea și sprijinirea membrilor echipei;
- Coordonarea, supravegherea și delegarea activității echipei de vânzări;
- Pregătirea echipei de vânzări, prin stabilirea unor programe/seminarii, în domeniile de interes;
- Convocarea de ședințe regulate cu personalul de vânzări;

DIRECTOR Transilvania la ROSAL GRUP SA

2009 – 2015

- Coordonarea echipei de 900 de angajați;
- Creșterea considerabilă a veniturilor;
- Deschiderea de sucursale noi;
- Coordonarea departamentelor de producție, tehnic, economic, comercial și dezvoltare;
- Luarea deciziilor privind investițiile;
- Punerea în aplicare și întreținerea sistemelor de calitate, managementul de mediu și de securitate a muncii;
- Luarea de măsuri pentru a asigura forța de muncă necesară, formarea și specializarea acesteia;
- Menținerea relației cu clienții și furnizorii;
- Aprobarea documentelor financiar-contabile;
- Monitorizarea și îndeplinirea cerințelor contractuale cu Primăriile Cluj, Baia Mare și Luduș;
- Reducerea cheltuielilor și a pierderilor din sucursale;
- Punerea în aplicare a programelor pentru depășirea crizei economice, creșterea eficienței în afaceri și reducerea costurilor pentru toate departamentele;

Manager General la ROSAL GRUP SA

2008 – 2009

- Coordonarea unei echipe de 2.600 de angajați;
- Coordonarea departamentelor conexe și a sucursalelor din țară;
- Organizarea activităților de producție, economice, tehnice și comerciale;
- Punerea în aplicare și menținerea calității, siguranței mediului și a muncii în sisteme de management;
- Măsuri pentru a asigura forța de muncă, formarea și specializarea în conformitate cu cerințele companiei;
- Analiza periodică a managementului calității de mediu și de siguranță a muncii;
- Menținerea relației cu clienții și furnizorii;

- Punerea în aplicare a unui plan, în scopul de a reduce cheltuielile și pierderile;
- Dezvoltarea de afaceri și deschiderea de noi sucursale în țară;
- Crearea de noi departamente, (de exemplu, reciclare), în scopul de a diversifica gama de servicii pe care compania le poate oferi clienților săi;
- Aprobarea documentelor financiar-contabile;
- Punerea în aplicare a deciziilor Adunării Generale a Acționarilor;
- Luarea de decizii privind investițiile;
- Reducerea cheltuielilor și pierderilor din filiale;
- Punerea în aplicare a programelor de depășire a crizei economice, creșterea eficienței în afaceri și reducerea costurilor și creșterea veniturilor pentru toate departamentele.

Director pentru Sucursala Cluj-Napoca la ROSAL GRUP SA

2008

Director de Logistică la RESIDO Industrie și Construcție

2006 – 2008

- Punerea în aplicare și menținerea calității, siguranței mediului și a muncii în sisteme de management;
- Măsuri pentru a asigura forța de muncă, formarea și specializarea în conformitate cu cerințele companiei;
- Analiza periodică a managementului calității de mediu și de siguranță a muncii;
- Menținerea relației cu furnizorii;
- Punerea în aplicare a unui plan, în scopul de a reduce cheltuielile și pierderile;
- Aprobarea documentelor financiar-contabile;
- Luarea de decizii privind investițiile;
- Reducerea cheltuielilor și pierderilor din filiale;
- Punerea în aplicare a programelor de depășire a crizei economice, creșterea eficienței în afaceri și reducerea costurilor și creșterea veniturilor pentru toate departamentele.

Director de vânzări la MDC COMPANY

2005 – 2006

- Dezvoltarea strategiei anuale de vânzări pentru atingerea obiectivelor;
- Monitorizarea vânzărilor;
- Urmărirea și interpretarea cifrelor din vânzări;
- Prognozarea veniturilor din vânzările anuale, trimestriale și lunare;
- Stabilirea bugetelor de control pentru promovările vânzărilor și a cheltuielilor de marketing;
- Formularea politicii și a procedurilor de vânzare, optimizarea prețurilor și a tarifelor;

- Menținerea unei relații de afaceri eficiente și cultivarea acesteia cu factorii de decizie executivi din conturile cheie;
- Creșterea considerabilă a veniturilor;
- Examinarea situațiilor financiare din vânzări și a rapoartelor de activitate, precum și a altor indicatori de performanță pentru a măsura productivitatea și realizarea obiectivelor;
- Efectuarea activităților de vânzări în conturile mari și negocierea prețurilor de vânzare și a eventualelor reduceri;
- Interpretarea efectelor pe termen scurt și lung cu privire la strategiile de vânzări în profitul operațional;
- Stabilirea de obiective individuale cu echipa de vânzări, dezvoltarea și sprijinirea membrilor echipei;
- Coordonarea, supravegherea și delegarea activității echipei de vânzări;
- Pregătirea echipei de vânzări, prin stabilirea unor programe/seminarii, în domeniile de interes;
- Convocarea de ședințe regulate cu personalul de vânzări;



Limbi străine

- Engleza - fluent, nivel business
- Germană
- Franceză



Referințe

Disponibile la cerere.