



Adrian Gorcea

Cetățenie: română

DESPRE MINE

Lider orientat spre viziune și transformare, capabil să reconstruiesc organizații, să mobilizez echipe diverse și să creez direcții strategice clare care duc la eficiență, stabilitate și dezvoltare sustenabilă.

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

 **AVIA MOTORS SRL** – Constanta, România

Director executiv

[30/04/2015 – În curs]

Responsabil de relansarea și dezvoltarea punctului de lucru AVIA MOTORS Constanța (mărcile Škoda, Volvo și Volkswagen), cu mandat de a transforma un dealer în declin într-o structură eficientă, modernă și orientată spre calitatea serviciilor.

Realizări cheie:

- **Transformare strategică:** Repositionarea completă a operațiunilor prin modernizarea proceselor, creșterea calității serviciilor și reconstruirea încrederii clienților și partenerilor.
- **Leadership și cultură organizațională:** Construirea unei echipe noi de profesioniști, revitalizarea personalului existent, stabilizarea organizației după o perioadă marcată de nesiguranță și creșterea nivelului de engagement.
- **Managementul investițiilor:** Coordonarea proiectului de realizare a noului showroom și service Volvo, incluzând planificarea, execuția, relația cu furnizorii și alinierea la standardele tehnice și comerciale ale brandului.
- **Lucrări de transformare pentru autorizare ISU:** Supervizarea lucrărilor de conformare la cerințele de securitate la incendiu și gestionarea tuturor documentațiilor necesare pentru obținerea autorizației ISU.
- **Implementarea Sistemului de Management al Calității:** Dezvoltarea și certificarea proceselor conform standardelor ISO, asigurând trasabilitate, predictibilitate operațională și îmbunătățirea continuă a serviciilor.
- **Relația cu autoritățile locale:** Gestionarea interacțiunilor cu instituțiile publice pentru autorizări, reglementări și integrarea punctului de lucru în ecosistemul local, în conformitate cu legislația aplicabilă.

 **CT BUS SA** – Constanta, România

Membru în Consiliul de Administrație

[15/05/2023 – În curs]

Realizări și responsabilități cheie:

1. **Governanță corporativă:**
 - Aplicarea și promovarea principiilor OUG 109/2011 și a unui management profesionist.
 - Contribuție directă la elaborarea unui proiect de modificare și actualizare a OUG 109, rezultat al experienței acumulate în domeniul guvernancei publice.
 - Introducerea unei abordări transparente și competitive în procesul de recrutare a Directorului General.
2. **Nominalizare și remunerare:**
 - Membru activ al Comitetului de Nominalizare și Remunerare, unde am contribuit la înlocuirea practicilor închise cu proceduri deschise, transparente.
 - Am promovat pentru prima dată public (inclusiv pe rețele sociale și grupuri profesionale locale) selecția pentru postul de Director General, crescând vizibilitatea și profesionalismul procesului.
3. **Transformare digitală și modernizare operațională:**

- Implicare în proiecte privind implementarea SAP și optimizarea proceselor financiare și operaționale.
- Participare la inițiative majore de digitalizare a biletelor și abonamentelor, inclusiv extinderea sistemului de e-ticketing și a plăților digitale.
- Promotor al digitalizării procesului de vânzare și al eliminării tonetelor.

4. Proiecte strategice pentru mobilitatea urbană:

- Inițierea solicitării pentru un studiu profesionist de trafic, ca bază tehnică pentru reorganizarea rețelei de transport.
- Intervenții pe teme de eficiență operațională: achiziția unui singur model de autobuz electric (evitarea diversității inutile), management energetic, reducerea costurilor nejustificate.

5. Relația cu sindicatele:

- Implicat în negocieri dificile cu sindicatele, contribuind la menținerea stabilității sociale și financiare în perioade sensibile.

6. Integrearea experienței din mediul privat:

- Am adus în organizație bune practici de management și eficiență operațională, chiar dacă răspunsul frecvent întâlnit a fost „la stat nu ne permite legislația” — replică de la care am încercat constant să schimb mentalități și procese.

RAJDP Constanța -> Drumuri Județene S.A. – Constanta

Membru în Consiliul de Administrație

[22/06/2022 – 29/09/2023]

Responsabil pentru supravegherea strategică și guvernanta operațională a Regiei Autonome Județene de Drumuri și Poduri, în conformitate cu atribuțiile prevăzute în **Contractul de Mandat nr. 26682/22.06.2022**.

Realizări și contribuții:

- **Transformarea regiei într-o societate pe acțiuni:** Implicare activă în procesul de reorganizare juridică și operațională, pregătind instituția pentru funcționare pe principii de eficiență economică și guvernanta corporativă modernă.
- **Repoziționarea pe piața locală:** Contribuție la redefinirea modelului de business și la poziționarea Drumuri Județene S.A. ca actor competitiv în producția de agregate minerale și execuția de lucrări pentru drumuri județene.
- **Asigurarea guvernantei și conformității:** Monitorizarea implementării obiectivelor strategice, verificarea execuției bugetare, evaluarea riscurilor și sprijinirea managementului în procesul decizional.
- **Alinierea la bune practici:** Promovarea principiilor de transparență, responsabilitate și profesionalizare în administrarea unei întreprinderi publice.

Freelance Consultant – Bucuresti, România

Trainer, Coach, Mentor

[01/05/2012 – 01/05/2015]

Colaborări cu organizații de training și consultantă și facilitarea unor programe dedicate dezvoltării leadershipului, performanței și abilităților comerciale pentru clienți din sectorul corporate și financiar-bancar.

Parteneriate profesionale:

Euritma Training & Development · AVALON Management · Coaching Essence

Clienți:

Asociația Brokerilor din România · E.ON · ING Bank · Millennium Bank

Programe de training facilitate:

Leadership · Ziglar Sales System® · Presentation Skills® · Customer Loyalty® · Strategies for Success® · Top Performance® · Put More Power in Your Hour®

SODEXO PASS ROMANIA – Bucuresti, România

Adresă: Biharia 67, Bucuresti (România)

Director National de Vanzari

[31/05/2007 – 14/04/2012]

Responsabil de **strategia națională de vânzări** și de coordonarea operațională a unuia dintre cele mai mari portofolii de clienți corporate din România, în contextul unui mediu extrem de competitiv.

Realizări și responsabilități cheie:

- **Conducerea departamentelor de Vânzări și Customer Service:** Management direct al unei echipe de aproximativ **90 de specialiști**, incluzând organizare, motivare, programe de retenție și dezvoltare profesională.
- **Membru în Board-ul Director:** Contribuție la deciziile strategice ale companiei și la definirea direcțiilor de dezvoltare la nivel național.
- **Planificare strategică și bugetară:** Elaborarea planurilor strategice multi-aniuale, a bugetelor de venituri și cheltuieli și monitorizarea execuției lor.
- **Performanță financiară în an de criză:** Atingerea și depășirea obiectivelor bugetate chiar și în contexte economice dificile; în 2011: **cifra de afaceri de 16 mil. EUR și profit brut de 4 mil. EUR.**
- **Creștere profitabilă pe o piață competitivă:** Creșterea constantă a cotei de piață și îmbunătățirea profitabilității portofoliului de clienți într-un context puternic concurențial.
- **Cooperare internațională pe proiecte strategice:** Participare activă la proiecte transnaționale împreună cu subsidiarele Sodexo din **Brazilia, Chile, SUA, Franța, Belgia, Italia, Polonia, Turcia, India și China**, contribuind la alinierea proceselor comerciale, schimbul de bune practici și dezvoltarea inițiativelor globale.

SODEXO PASS ROMANIA – Bucuresti, România

Adresă: Biharia 67, Bucuresti (România)

Regional Sales Manager

[31/05/2003 – 31/05/2007]

Responsabil de **coordonarea operațiunilor comerciale și dezvoltarea portofoliului de clienți** într-o regiune extinsă, cu focus pe creștere sustenabilă și managementul echipelor de vânzări.

Realizări și responsabilități cheie:

- **Dezvoltarea portofoliului regional:** Administrarea și extinderea portofoliului de clienți în regiunea **Centru-Est**, acoperind în total **17 județe**.
- **Coordonarea echipelor comerciale:** Managementul unei echipe formate din **3 Area Sales Managers și 10 Sales Representatives**, cu responsabilitate directă pentru performanță, coaching, mentoring și planificare operațională.
- **Recrutare și dezvoltare profesională:** Selectarea, instruirea și integrarea consultanților externi și a agenților de vânzări, asigurând atingerea standardelor de calitate și performanță.
- **Leadership operațional:** Monitorizarea obiectivelor individuale și de echipă, optimizarea rutelor comerciale și asigurarea unei execuții eficiente a strategiei de vânzări
- **Focus pe echilibrul bugetar:** Gestionarea atentă a costurilor operaționale, optimizarea cheltuielilor de vânzări și menținerea unui raport sănătos între venituri, costuri și profitabilitate.

TECAR INTERNATIONAL – Constanta, România

Adresă: DN2A, km 250, Constanta (România)

Director Vanzari & Marketing

[30/06/1997 – 31/10/2002]

Responsabil de vânzarea mărcilor **Volkswagen, Audi, Škoda, Fiat, Alfa Romeo și Mazda**, precum și de construirea de la zero a departamentului de vânzări și marketing într-un start-up din automotive.

Realizări și responsabilități cheie:

- **Construirea departamentului de vânzări și marketing:** Dezvoltarea structurii comerciale de la zero, incluzând definirea proceselor, fluxurilor și instrumentelor de lucru.
- **Recrutare și formare:** Selectarea și instruirea unei echipe complete de reprezentanți de vânzări, cu focus pe competențe comerciale și orientare către client.
- **Organizarea activității comerciale:** Segmentarea portofoliului, configurarea rutelor de vânzare, stabilirea procedurilor interne și optimizarea procesului de ofertare și follow-up.
- **Dezvoltarea echipelor suport:** Crearea și coordonarea echipelor de logistică (transport, vamă, pregătire de vânzare), finanțare și administrare, pentru a asigura un proces de vânzare complet și eficient. Colaborare foarte bună cu departamentul after-sales.

- **Marketing și evenimente:** Organizarea și participarea la expoziții auto locale, creșterea vizibilității brandurilor și generarea de lead-uri noi.
- **Creșterea numărului de contacte comerciale:** Majorarea traficului în showroom și extinderea activităților outbound către clienți corporate și instituționali.
- **Rezultate comerciale:** Creșterea volumului de vânzări de la **30 de unități/an (1997)** la **500 de unități/an (2002)**, înregistrând un ritm accelerat de scalare a businessului.

DAEWOO AUTOMOBILE ROMANIA – Craiova, România

Area Sales Manager

[28/02/1995 – 30/06/1997]

Responsabil de **dezvoltarea rețelei de dealeri** și de **coordonarea activităților comerciale și de marketing** în zona de Sud-Est a României, într-o perioadă de expansiune accelerată a pieței auto.

Realizări și responsabilități cheie:

- **Dezvoltarea rețelei de dealeri:** Identificarea, recrutarea și operaționalizarea noilor dealeri autorizați pentru marca Daewoo, contribuind la extinderea rețelei la nivel regional.
- **Supervizarea operațiunilor dealerilor:** Monitorizarea activității comerciale și post-vânzare, asigurarea respectării standardelor de brand și îmbunătățirea continuă a performanței rețelei.
- **Suport operațional și marketing local:** Coordonarea campaniilor și inițiativelor regionale, inclusiv organizarea programelor de **service volant non-stop pe litoral** în anii 1995, 1996 și 1997.
- **Formarea echipelor de vânzări:** Training, coaching și suport în dezvoltarea competențelor comerciale ale personalului de vânzări din cadrul dealerilor locali.
- **Raportare și colaborare internațională:** Activitate desfășurată sub directa coordonare a unui **Regional Manager de naționalitate coreeană**, cu expunere la standardele și cultura corporativă internațională Daewoo.

CCCH CONXBUT GHANA – Takoradi, Ghana

Sector de afaceri sau de activitate: Industria extractivă și exploatarea în cariere

Manager cariera de piatra - Ghana

[31/08/1993 – 28/02/1995]

Responsabil de repornirea și coordonarea **operațiunilor unei cariere de piatră** într-un context dificil, cu echipe mixte internaționale și relații complexe cu autorități locale.

Realizări și responsabilități cheie:

- **Redresarea operațiunilor într-un timp record:** Am preluat cariera într-o stare de colaps – **stație de concasare nefuncțională, utilaje și autobasculante defecte, activitate oprită**. În **mai puțin de 3 luni**, am readus întreaga capacitate la parametri operaționali.
- **Reorganizarea completă a producției:** Refuncționalizarea stației de concasare, repararea echipamentelor și implementarea unei structuri organizaționale eficiente, cultură organizațională bazată pe respect, încredere și responsabilitate.
- **Dezvoltarea rapidă a portofoliului de clienți:** În paralel cu repornirea producției, am încheiat contracte ferme de furnizare de agregate pentru betoane cu **companii de construcții internaționale din Danemarca (Kampihl) și Italia (Impregilo)**.
- **Leadership într-un mediu multicultural:** Coordonarea echipei mixte de specialiști români și muncitori locali, creșterea disciplinei operaționale și a productivității.
- **Relația cu autoritățile locale:** Obținerea autorizațiilor de forare, explozie și funcționare și menținerea relațiilor cu decidenții militari, din administrația locală civilă și chiar cu autoritățile tribale, asigurând funcționarea fără întreruperi și consolidând stabilitatea operațională pe termen lung.

Compania de Constructii Comunicatii si Hidrotehnice SA (CCCH) – Constanta, România

Adresă: Albastrelor nr 10, Constanta (România) | Sector de afaceri sau de activitate: Construcții

Manager Departament IT

[31/08/1992 – 31/08/1993]

Responsabil de coordonarea infrastructurii IT și de integrarea tehnologiei în procesele operaționale ale companiei, în strânsă legătură cu departamentele tehnice, financiare și de resurse umane.

Realizări și responsabilități cheie:

- **Modernizarea infrastructurii IT:** Întreținerea, dezvoltarea și reorganizarea sistemului informatic existent pentru a susține operațiunile companiei și proiectele în desfășurare.
- **Suport funcțional pentru departamente cheie:** Asistență tehnică și operațională pentru departamentele **Financiar** și **Resurse Umane**, optimizând fluxurile de lucru și acuratețea datelor.
- **Participare la licitații publice - ofertare:** Implicare în echipa mixtă IT-Tehnic pentru pregătirea documentațiilor și a soluțiilor tehnice necesare participării la licitații.
- **Contribuție la câștigarea unui proiect major:** Suport tehnic relevant în procesul de licitație pentru tronsonul de autostradă **Drajna - Fetești (A2)**, care s-a soldat cu adjudecarea contractului.
- **Negocierea achizițiilor strategice:** Implicarea în negocierea contractelor de achiziție pentru utilaje de construcții din import (UK), asigurând conformitatea tehnică și optimizarea costurilor.

VILA SA – Constanta, România

Adresă: Albastrelor nr. 1, Constanta (România)

Manager Departament IT

[31/08/1991 - 31/08/1992]

Responsabil de **crearea și operaționalizarea de la zero a Departamentului IT** într-o perioadă de pionierat tehnologic, când utilizarea PC-urilor era abia la început în România.

Realizări și responsabilități cheie:

- **Construirea departamentului IT de la zero:** Definirea rolurilor, procedurilor și instrumentelor necesare funcționării unui departament IT modern pentru acea perioadă.
- **Achiziții și infrastructură:** Selectarea și achiziția echipamentelor IT și a consumabilelor, instalarea și configurarea primei rețele interne de calculatoare.
- **Recrutare și coordonare:** Recrutarea operatorilor, instruirea lor și organizarea activității în sistem de lucru pe schimburi.
- **Digitalizarea proceselor interne:** Crearea unui pachet de programe pentru gestiunea bazelor de date în **Fox Pro**, contribuind la trecerea de la gestiune manuală la operarea computerizată a vânzărilor de apartamente către foștii chiriași (peste 80.000) și gestionarea contractelor de credit (peste 40.000).

EDUCAȚIE ȘI FORMARE PROFESIONALĂ

Inginer Mecanic

Facultatea de masini si utilaje pt. constructii [14/09/1986 - 14/06/1991]

Adresă: Lacul Tei, Bucuresti (România) | Site de internet: <https://imrc.utcb.ro/>

Inginerie mecanica pentru masini din domeniul constructiilor

Bacalaureat / Certificat de Calificare Programator Calculatoare

Liceul Ovidius - Informatica [14/09/1981 - 14/06/1985]

Adresă: Basarabi 3, Constanta | Site de internet: <https://liceulovidius.ro/>

Matematica - Informatica

Executive Training Program for Leaders - CLIMB

Cross Knowledge Academy [07/09/2008 - 15/01/2010]

Localitatea: Geneva | Țara: Elveția | Site de internet: <https://www.crossknowledge.com/> | Domeniul (domeniile) de studiu: Afaceri, administrație și drept: • Gestiune și administrare

- General Management
- Leadership
- Strategic Planning
- HR Management

Project Manager

Euritma Training & Development - Certificare ANC [13/10/2013 – 08/01/2014]

Localitatea: București | Țara: România | Site de internet: <https://www.euritma.ro/> | Domeniul (domeniile) de studiu: Afaceri, administrație și drept: • Gestiune și administrare

Formator (trainer)

Mondo Consultanță - Certificare ANC [25/09/2012 – 15/03/2013]

Domeniul (domeniile) de studiu: Educație: • Programe și calificări interdisciplinare care implică educație

Ziglar Train the Trainers

Ziglar International [03/09/2012 – 10/12/2012]

Domeniul (domeniile) de studiu: Educație: • Programe și calificări interdisciplinare care implică educație

Fundamental Coaching Skills

Coaching Essence SRL [22/11/2013 – 12/12/2014]

Localitatea: București | Țara: România | Site de internet: <https://www.facebook.com/coachingessence/> | Domeniul (domeniile) de studiu: Educație: • Educație care nu este definită ulterior

NLP Practitioner (neuro-linguistic programming)

NLP Explorer [05/02/2013 – 28/03/2014]

Localitatea: București | Țara: România | Site de internet: <https://www.facebook.com/nlpexplorer/> | Domeniul (domeniile) de studiu: Educație: • Educație care nu este definită ulterior

COMPETENȚE LINGVISTICE

Limbă(i) maternă(e): română

Altă limbă (Alte limbi):

engleză

COMPREHENSIVNE ORALĂ C2 CITIT C2 SCRIS C1
EXPRIMARE SCRISĂ C1 CONVERSAȚIE C1

greacă

COMPREHENSIVNE ORALĂ B1 CITIT B1 SCRIS A2
EXPRIMARE SCRISĂ A2 CONVERSAȚIE B1

franceză

COMPREHENSIVNE ORALĂ A1 CITIT A1 SCRIS A1
EXPRIMARE SCRISĂ A1 CONVERSAȚIE A1

spaniolă

COMPREHENSIVNE ORALĂ B2 CITIT C1 SCRIS B2
EXPRIMARE SCRISĂ A2 CONVERSAȚIE A2

italiană

COMPREHENSIVNE ORALĂ B1 CITIT B1 SCRIS A2
EXPRIMARE SCRISĂ A2 CONVERSAȚIE A2

Niveluri: A1 și A2 Utilizator de bază B1 și B2 Utilizator independent C1 și C2 Utilizator experimentat

COMPETENȚE

lucrează cu medii virtuale de învățare / interacționează prin intermediul tehnologiilor digitale / arată încredere / soluționează probleme / stimulează creativitatea la nivelul echipei / dezvoltă planuri de management / planifică obiectivele pe termen mediu și lung / motivează angajații / aplică managementul crizelor / gestionează stresul la locul de muncă / aplică gândire strategică / gândește în mod creativ