

Cristian Antoniu

 www.linkedin.com/in/cristi-antoniou

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

- 05/2021-prezent **Administrator SC Miroslava Industrial Parc SRL**
- Selectarea, negocierea și atragerea de noi rezidenți în parcurile industriale Miroslava.
 - Evaluarea situației societății și întocmirea rapoartelor pentru Consiliul Local Miroslava și ordonatorul de credite.
 - Propunere AGA privind reorganizarea societății și statutului de funcții.
 - Optimizarea cheltuielilor prin reorganizarea societății.
 - Definirea unei strategii anuale pentru buna funcționare a societății.
 - Creare de instrumente de raportare interne și externe.
 - Dezvoltarea și menținerea relațiilor cu autoritățile publice locale și naționale, cu parcuri industriale, cu alte organizații de stat și private pentru promovarea parcurilor industriale.
 - Implementarea hotărârilor de consiliu local și a concluziilor din raportul de audit intern.
- 07/2020-05/2021 **Consilier Primar UAT Comuna Miroslava**
- Dezvoltare, monitorizare, implementare și testare strategie și instrumente on-line servicii primarie
 - Creare specificații pentru implementarea registraturii electronice.
 - Manager proiect implementare aplicații primarie.
 - Comunicare pe media sociale și atragerea de noi urmăritori pe pagina primăriei prin creștere organică.
 - Comunicare internă cu departamentele din primărie.
 - Reprezentantul primarului în consiliile de administrație ale unităților școlare de pe raza comunei.
- 11/2018-02/2020 **Reprezentant customer care bilingv**
Netflix / Majorel, Amsterdam
- Excelente abilități în crearea raportului cu clienții Netflix, cu multiple feedback-uri pozitive din partea clienților și atingerea lunară a obiectivelor de timp și revenire.
 - Înțelegerea rapidă a nevoilor clienților, excelență în utilizarea tehnicilor de investigare și în oferirea celei mai bune soluții pornind de la informațiile obținute.
 - Parte a proiectului de dezvoltare a abilităților de feedback pentru colegii din cadrul site-ului Amsterdam.
 - Indicatorii de performanță peste media echipei în fiecare lună de la angajare.
- 10/2018-11/2018 **Competency Manager**
Alten SRL, Iași
- Coordonarea unei echipe de 78 de ingineri și specialiști în logistică - evaluări individuale, dezvoltarea planurilor de carieră, sesiuni de coaching și feedback individuale.
 - Dezvoltarea planului de training pentru anul 2019.
 - Headcount management pentru proiectele companiei.
- 02/2014-09/2018 **Administrator & Senior Associate Learning & Development Consultant**
Kamakama SRL, Iași
- Administrarea societății, elaborarea strategiei de dezvoltare, crearea de parteneriate, asigurarea cash-flow-ului, optimizarea cheltuielilor și a gradului de încărcare.
- Livrare sesiuni de training în clasă, management proiecte de training, design de curs, identificarea nevoilor de training, sesiuni de coaching pentru clienții direcți și indirecti ai companiei. Principalele industrii în care s-au livrat programele de dezvoltare: IT, Outsourcing, Sales, Pharma, Banking, DIY,

Catering & Food, Telecom, Advertising and printing production, Automotive, Retail, Agribusiness, Industria lemnului, FMGC, Beauty, BPO, Insurance.

Cateva cifre:

- peste 60 de clienți;
- peste 3500 de ore de training livrate;
- peste 4000 de participanți;

Facilitare de sesiuni practice pe subiectele: Time & Energy Management, Personal Effectiveness, Manager Essentials, Sales and Negotiations, Leadership, Team Management, Customer Experience, Coaching, Effective Communication, Emotional Intelligence, People Management, Presentation Skills, Decision Making cu o medie a feedback-ului de peste 3,8 din 4.

Managementul propriei companii și dezvoltarea de parteneriate cu branduri consacrate din industria de training.

05/2011–02/2014 **Senior Trainer și Regional Sales Trainer**

Heineken România SA

- A gestionat, a creat și a livrat activități interne de învățare și dezvoltare dedicare angajaților și partenerilor Heineken - peste 2500 de participanți. A condus proiecte de succes precum: ZSM WoW (Zone Sale Manager Way of Working), First Line Manager, Excellence in Execution, broșura internă Learning & Development in Heineken. Datorita feedback-ului excelent, pentru două dintre aceste programe, managementul a decis extinderea acestora și către angajații partenerilor Heineken.
- A avut rol de coach, trainer și mentor pentru echipa de trainerii regionali, dar și pentru line manageri în special în aplicarea instrumentelor de people management și pentru dezvoltarea abilităților de training și coaching.
- A asigurat coordonarea și comunicarea proiectelor de training pentru a crește rata de participare la sesiunile de învățare, reușind un procent de 95% rată de participare per sesiune și 90% rata totală de acoperire pe angajații Heineken.

03/2008–04/2011 **Sales Training Coordinator**

Orange România SA

- A coordonat și a gestionat cu succes echipa de training de vânzări indirecte (5 trainerii) și a livrat cu succes, în timp, în buget și cu feedback-uri excelente, atât din partea participanților, cât și din partea stakeholderilor, programele de dezvoltare destinate partenerilor Orange, dar și programe dedicate angajaților Orange.
- A coordonat procesul de identificare a nevoilor de învățare și a dezvoltat un curriculum practic care să acopere aceste nevoi de training pentru dezvoltarea acelor competențe care să permită atingerea obiectivelor companiei, în concordanță cu programul APIA (Appraisal performance for indirect agents).
- A activat ca proiect lead și contributor individual în cadrul proiectului Orange Sales Academy, proiect finanțat cu fonduri UE. În cadrul acestui proiect a condus designul pentru un program de 3 ani dedicat dezvoltării echipelor de vânzări indirecte Orange.
- A fost coach și trainer on the job pentru vânzători cu experiență și manageri de magazine sau regionali de vânzări.

08/2005–03/2008 **Sales Trainer**

Orange România SA

- A dezvoltat, livrat și organizat sesiuni de training și coaching pentru dezvoltarea abilităților soft, dar și a competențelor funcționale pentru echipe de retail, vânzări directe și indirecte în regiunea alocată (peste 400 de oameni și peste 150 de puncte de prezență), dedicate atât managerilor cât și reprezentanților de vânzare.
- A inițiat noi direcții de învățare și a actualizat curricula existentă pentru a fi în linie cu obiectivele comerciale ale companiei.
- A condus proiecte de training, asumându-și și rolul de punct de contact pentru proiectele respective, atât pentru clienții interni, cât și pentru clienții externi și stakeholderi.

10/2004–08/2005 **Strategy Director**

Calinic+ Associates, Iași

- A realizat audituri de brand, a fost implicat în negocierea contractelor, dezvoltarea bazei de clienți, precum și în activități de proiect management și customer care.
- A negociat și a semnat cel mai mare contract de branding din istoria companiei (triplu față de orice

valoare de până atunci). Auditul de brand realizat a permis clientului sa obțină o dublare a liniei de credit, ceea ce i-a permis o extindere regională mai rapidă.

11/2002–11/2004 **Client Service Director**

Grapefruit SRL, Iași

- S-a ocupat de account management și de dezvoltarea portofoliului de clienți, fie maximizând proiectele existente, fie aducând noi clienți în portofoliul companiei.
- A gestionat proiecte de la specificațiile inițiale până la implementare - inclusiv audituri de brand, analize de brand, brand research și interviuri cu echipele de management ale clienților.

12/2001–10/2002 **Consultant marketing**

Fene Group SA, Iași

A realizat și a executat strategia de marketing a companiei, inclusiv promovarea cartierului I. C. Brătianu prin participarea la târguri și expoziții, publicarea de advertoriale, realizarea materialelor promoționale, ceea ce a dus la un procent de contractare a caselor de peste 60% încă de la prima expunere.

01/2001–06/2002 **Cadru didactic asociat**

Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor, Iași

A coordonat și predat seminarii la următoarele discipline: Marketing general, Reclamă și Promovarea vânzărilor, Marketing Industrial.

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

10/2021-06/2022 **Urbanism și amenajare teritoriului – studii postuniversitare**
Facultatea de Arhitectură „G.M. Cantacuzino” Iași

03/2021 **Manager Proiect**
Taas Consultancy SRL

02/2017–06/2017 **Diploma QA Software Tester**
Școala Informală de IT, Iași
Testarea programelor și aplicațiilor informatice.

05/2015–07/2017 **Nivelul 3 în Resurse Umane**
Chartered Institute of Personnel and Development (UK)

- practician în eficientizarea resurselor umane și în învățarea și dezvoltarea angajaților;
- înțelegerea organizațiilor și a rolului resurselor umane;
- înregistrarea, analizarea și utilizarea informațiilor despre resursele umane;

08/11/2013–23/11/2013 **Certificat Formator**
CNFPA - Vision Consulting, București

10/2003–06/2005 **Masterat în Comunicare și Relații Publice**
Școala Națională de Studii Politice și Administrative, București
Finalizat fără prezentarea lucrării de dizertație.

15/10/2004–25/12/2004 **Certificat de absolvire Management and Business Administration**
Academia Britanică de Afaceri și Comunicare, Iași

- 10/2000–07/2001 **Diplomă de Studii Aprofundate în Planificarea și Strategia Marketingului**
Universitatea "Al. I. Cuza", Iași - FEAA
- 01/2001–04/2001 **Certificat Departamentul pentru pregătirea personalului didactic**
Universitatea "Al. I. Cuza", Iași
- 10/1996–06/2000 **Diplomă de Licență în Marketing**
Universitatea "Al. I. Cuza", Iași - FEAA
- 12/02/2007–15/02/2007 **Certificat de instruire - Management de proiect - Ghid complet**
Arcadia Consulting
- 11/03/2013–12/03/2013 **Certificat - Inteligență Emoțională**
Evoact
- 07/05/2012 **Diplomă - Time Manager with Microsoft Outlook 2010**
TMI
- 02/07/2013 **Certificat - Evaluating and Sustaining Organizational Learning**
Heineken Academy
- 01/11/2011 **Certificat - Situational Leadership - Train the Trainers**
Essential training and consulting
- 25/03/2008 **Diploma - Livon Simulation - Finanțe pentru non-finanțiști**
Celemi
- 11/07/2006–13/07/2006 **Diplomă - Train the Trainers**
Interact Development

COMPETENȚE PERSONALE

Limba(i) maternă(e) Română

Limbile străine

	ÎNȚELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
engleză	C1	C1	B2	B2	C1
franceză	A2	A2	A1	A1	A1

Niveluri: A1 și A2: Utilizator elementar - B1 și B2: Utilizator independent - C1 și C2: Utilizator experimentat

Competențe de comunicare

- excelente abilități de comunicare și prezentare în public dezvoltate atât prin studii, cât și prin prisma carierei de formator.

Competențe organizaționale/manageriale

- administrative - a administrat propria companie, aceasta fiind profitabilă pe toata durata existenței sale
- leadership - a coordonat atât echipe de proiect, cât și echipe directe în cadrul companiilor în care a activat.
- a oferit consultanță de management al echipei în care a oferit sesiuni de feedback și coaching pentru persoane din managementul companiilor client.

Competențe dobândite la locul de muncă

- intelegerea și interpretarea indicatorilor economici
- abilitatea de a lua decizii de business prin care să asigure evoluția pozitivă a companiei
- foarte bun livrator de conținut formal și informal.
- bun mentor și coach pentru oamenii pe care i-a coordonat.

Competențele digitale

AUTOEVALUARE				
Procesarea informației	Comunicare	Creare de conținut	Securitate	Rezolvarea de probleme
Utilizator experimentat	Utilizator experimentat	Utilizator experimentat	Utilizator independent	Utilizator experimentat

Alte competențe

- editare video
- web development
- testare

Permis de conducere

B

Afilieri politică

PNL Miroslava