


Roșca Iustinian



 București, [REDACTED]

 +40 754 222 415

 +40 74SECTOR5

 iustin.rosca@yahoo.com

Data nașterii 04 ianuarie 1972

Naționalitatea română

EXPERIENȚĂ ACUMULATĂ

Sales & Marketing **16 ani**

Publicitate **5 ani**

Imobiliare **3 ani**

IT **4 ani**

Administrație **2 ani**

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Octombrie 2020 – prezent **Consilier local**

Primăria Sector 5, București, Str. Fabrica de Chibrituri nr. 9-11, sector 5; www.sector5.ro

Responsabilități:

- Organizarea consiliului și a primăriei, precum și a instituțiilor subordonate
- Dezvoltarea economico-socială și de mediu a sectorului
- Administrarea domeniului public și privat
- Gestionarea serviciilor publice locale
- Cooperare interinstituțională

Președinte Comisia de Buget al Consiliului Local Sector 5

Secretar al Comisiei Juridice al Consiliului Local Sector 5

Secretar al Comisie de Sănătate și Protecție Socială. al Consiliului Local Sector 5

Tipul sau sectorul de activitate Administrație

Ianuarie 2021- Septembrie 2021 **Consilier Cabinet Secretar de Stat**

Ministerul Justiției, București, Str Apolodor nr. 17, sector 5; www.just.ro

Responsabilități:

- Suport și consultanță în acțiunile și deciziile cu conexiune în domeniile:
 - economico - financiar
 - resurse umane
 - administrație
 - achiziții

Tipul sau sectorul de activitate Administrație

Aprilie 2015 – Octombrie 2020 **Consultant și dezvoltator imobiliar**

- Dezvoltarea de locuințe multifamiliale, de tip "boutique condonimum", singur sau cu alți parteneri, în scopul închirierii sau vânzării
- Intermedieri și consultanță în tranzacții de proprietăți, pe baza de colaborare cu agenții imobiliare și dezvoltatori imobiliari.

Tipul sau sectorul de activitate Imobiliare

Aprilie 2010 – Martie 2015 **Regional Manager**

Provident Financial România IFN, București, Cal. Șerban Vodă nr. 133, sector 4;
www.provident.ro

Manager de Regiune	Febr. 2012 – Mart. 2015;
Manager de Zonă	Oct. 2010 – Ian. 2012;
Manager de Dezvoltare	Ian. 2010 – Sept. 2010;

Subordonați direct: 10 - 14 manageri;
Subordonați indirect: 400 agenți de vânzări;

Responsabilități:

- Creșterea numărului de clienți din regiunea alocată în scopul dezvoltării afacerii.
- Participarea la recrutarea și selecția managerilor de clienți, instruirea și dezvoltarea permanentă a managerilor din subordine, evaluarea constantă a dezvoltării lor și a rezultatelor obținute pentru a veni în întâmpinarea nevoilor de activitate din zona de lucru.
- Monitorizarea și raportarea indicatorilor de performanță la nivel de zonă de lucru și inițierea de măsuri necesare (când a fost cazul) pentru a îndeplini obiectivele de activitate în conformitate cu regulile, politicile și procedurile companiei.
- Coordonarea, motivarea și sprijinirea managerilor de clienți din subordine, pentru a îmbunătăți și maximiza performanțele acestora.
- Comunicarea și implementarea noilor politici și proceduri în zona de desfășurare a activității.
- Analiza și identificarea tendințelor în informațiile disponibile despre zona existentă și stabilirea de priorități pentru a diminua riscurile, a remedia problemele apărute și pentru a îmbunătăți activitatea, în mod proactiv.
- Colaborarea cu celelalte departamente ale companiei pentru optimizarea activității.

Tipul sau sectorul de activitate Sales & Marketing (Financiar)

Iunie 2008 - Martie 2010 **Key Account**
IBN MEDIA Business Group, București, Sector 1

Responsabilități:

- Monitorizarea și raportarea indicatorilor de performanță la nivel de zonă și de clienți strategici
- Managementul stocurilor
- Coordonarea, motivarea și sprijinirea managerilor de clienți din subordine, pentru a îmbunătăți și maximiza performanțele acestora
- Creșterea vânzărilor către clienții finali.

Tipul sau sectorul de activitate Marketing & Sales

Iunie 2006 - Martie 2007 **Director Comercial**
LANCOM Distribution, București, Bld. Timișoara nr. 90, sector 6; www.lancom.ro

Responsabilități:

- Coordonare și control a activităților de import și vânzare;
- Analize prețuri și stocuri; Dezvoltarea volumului de vânzări;
- Implementarea de proceduri pentru optimizarea activității.
- Deschiderea de noi canale de comunicare cu reprezentanții clienților strategici.
- Creșterea vânzărilor către clienții finali.

Tipul sau sectorul de activitate Marketing & Sales (Horeca)

Noiembrie 1997 - Martie 2006 **Key Account Manager**
Pagini Aurii, București, Spl. Independenței nr. 319, sector 6; www.paginiaurii.ro

Key Account Manager (București)	2005 – 2006
Area Sales Manager (Dolj)	2004 – 2005
Key Account (București)	2000 – 2002
Sales Reprezentative (București)	1997 – 2000

Subordonați direct: 8-12 manageri de vânzări;

Responsabilități:

- Urmărirea realizării bugetului de vânzări și a numărului de contracte.
- Planificarea, organizarea și monitorizarea operațiunilor de vânzări pentru a asigura o eficiență maximă a activității
- Urmărirea și verificarea modului în care agenții de vânzări își vizitează toți clienții.
- Recrutarea, angajarea de personal în funcție de necesitățile departamentului precum și evaluarea acestora;
- Urmărirea în permanență a raportului Profit & Loss al departamentului.
- Pregătirea și stabilirea bugetelor de vânzări pentru fiecare zona alocată

Tipul sau sectorul de activitate Marketing & Sales

Iulie 1995 - Noiembrie 1997 **Programator, Ajutor analist**
Transilvania General Import Export - Chiajna, Șoseaua de Centură nr. 2, Ilfov;
www.tgie.ro

Responsabilități:

- Supervizare IT în departament comercial.
- Asigurarea sales suport pe segmentul de comenzi, facturare, distribuție;
- Buna desfășurare a activităților specifice de gestiune, distribuție și facturare.
- Crearea și implementarea de proceduri și fluxuri de lucru

Tipul sau sectorul de activitate IT

Aprilie 1994 - Mai 1995 **Programator, Ajutor analist**

Inspectoratul de Poliție al Județului Prahova, Str. Vasile Lupu nr. 60, Ploiești;
www.mai.ro

Program pilot privind informatizarea evidenței populației la nivel național

Responsabilități:

- Îndrumarea, supravegherea și controlul echipei de operatori ce aveau ca sarcină întocmirea bazei de date.
- Creare serviciului informatizat al evidenței populației și instruirea funcționarilor în folosirea și exploatarea acestuia.

Tipul sau sectorul de activitate IT

Iulie 1990 - Martie 1994 **Programator, Ajutor analist**

Oficiu Județean de Turism Sinaia, Bd. Republicii nr 3, Prahova

Responsabilități:

- Implementarea noilor soluții software de centralizare a informațiilor la nivel central.
- Dezvoltarea primului program de gestiune informatizată în depozitele societății.

Tipul sau sectorul de activitate IT

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

2012

Licența Stiinte Economice

Universitatea Creștină Dimitrie Cantemir București

2009 - 2012

Facultatea de Management Turistic și Comercial

Universitatea 'Creștină Dimitrie Cantemir București

Specializări: Administrarea afacerilor
Economia Comerțului și a Serviciilor

1986 - 1990

Programator, Ajutor analist

Liceul de Matematică Fizică nr 1 Grigore Moisil, Brașov

Specializarea: Informatică

COMPETENȚE PERSONALE

Competențe de comunicare

Prin adaptarea mesajelor la specificul echipelor pe care le-am coordonat am reușit să transmit încredere, să-mi castig respectul. În urma feedbackului primit din partea colegilor a reieșit că aceștia apreciază empatia din cadrul discuțiilor 1:1 și asta a dus la îmbunătățirea lucrului în echipa și a rezultatelor.

Competențe manageriale

Am coordonat direct echipe până la 15 manageri sau antreprenori de nișă și indirect până spre 400 de persoane, experiențe care au contribuit la o bună planificare, organizare, pentru ca tot timpul să avem în față obiectivul și pașii să fie clari, programați și înțeleși, astfel încât să fim de fiecare dată o echipă de succes.

Competențe dobândite la locul de muncă	Fiecare job avut a avut propria lui contribuție. Pot începe cu respectul față de autoritate și lege dobândit în poliție până la rolul inovării în publicitate sau abilitatea de a negocia cu diverse categorii de clienți.
Competențe informatice	Având avantajul să fi urmat un liceu de informatică înainte de 1990 am deprins din timp placerea de a fi beneficiarul tehnicii și chiar dacă acum nu mai fac programare, stăpânesc bine și utilizez în mod constant Microsoft Office, navigare pe internet și rețele sociale, etc.
Alte competențe	Fiecare lider își folosește cu măiestrie anumite competențe în îndeplinirea rolului. Eu sunt genul celor ce le paăĂ. Îmi pasă de oameni, îmi pasă ce lăsăm în urmă, îmi pasă dacă facem cum trebuie tot, îmi pasă de etică și de satisfacția fiecărui component al echipei. Am fost permanent un ajutor pentru colegi și am condus spre rezultate fiind consultativ și suportiv.
Permis de conducere	B

INFORMAȚII SUPLIMENTARE

Cursuri recente	<ul style="list-style-type: none">• Expert achiziții publice (2020)• Expert electoral (2018),• Administrator imobile (2018),• Leadership (2019),• Manager în activitatea de turism (Brevet – 2018);• Comunicare în afaceri 2021 (online).
Voluntariat	<ul style="list-style-type: none">• Cumpărături la ușa ta – un proiect G4D de ajutorare a persoanelor vulnerabile din București constând în aprovizionarea cu alimente și materiale de strictă necesitate precum și livrarea acestora la adresa celor în cauză (2020);• Voluntariat în Ferentari – Școala Gimnazială nr. 136 (2019 – 2020) "Școală în ghetou" - proiect în domeniul educației în medii sociale defavorizate ce își propune reducerea abandonului școlar și creșterea nivelului de educație;• Școală pe maidan – meditații în aer liber oferite copiilor cu posibilități reduse din sectorul 5 (2021);• Contact România (2017 - 2018) – implicarea în unele proiecte ale societății civile;• Casa Activistului - Corupția Ucide (2017 - 2019) - hub civic, furnizor de programe de creștere și dezvoltare a implicării civice;