CURRICULUM VITAE - CRISTIAN BORDEI



EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

INCLUTECH CONSULTING SRL, Cluj-Napoca

ADMINISTRATOR, *din noiembrie 2025 -*

Consultanță pentru companii românești și straine in domeniul public affairs & advocacy, business development & internationalisation, ORNISS certifications & defence subcontracting

SENATUL ROMÂNIEI

SENATOR USR , *2020 – 2024*

Vice-lider grup USR Senat
Secretar Comisia pentru politică externă,
Membru Comisia pentru energie, infrastructură energetică și resurse minerale
Vicepreședinte Comisia parlamentară de anchetă pentru stabilirea cauzelor creșterilor substanțiale a prețurilor gazelor naturale și a energiei electrice
Membru al delegației României la Adunarea Parlamentară NATO, membru în comisia pentru Economie și Securitate - Vice Președinte Sub-comisia Economie și Securitate – Tranziție & Dezvoltare
Vicepreședinte grupul parlamentar de prietenie cu Franța (Senat)
Secretar grupul parlamentar de prietenie cu Azerbaidjan
Membru grupurile parlamentare de prietenie cu Vietnam, Coreea de Sud și Zambia
Membru Grupul de lucru multisectorial pentru monitorizarea implementării recomandărilor Convenției de la Istanbul privind prevenirea și combaterea violenței împotriva femeilor și a violenței domestice – din 2022

INCLUTECH CONSULTING SRL, Cluj-Napoca

ADMINISTRATOR, *2017 –2020*

Consultanță în vederea realizării de parteneriate & business match-making între IMM-uri din Coreea de Sud și Romania; Colaborare cu Open Bridge Consortium Coreea – Romania, Cluj-Napoca

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 1 din 7

- am intermediat parteneriate de succes în domeniul echipamentelor energetice, al materialelor și echipamentelor medicale, al materialelor de construcții, al produselor alimentare de nișă

ENERGOBIT S.A., Cluj-Napoca

Companie (grup de firme pana in 2015) cu activitati cuprinzand productia de echipamente pentru distributia primara si secundara a energiei electrice, antreprenoriatul general de proiecte complexe din domeniul distributiei si transmisiei energiei electrice si de proiecte on-grid de productie a energiei regenerabile (eoliana, solara, biomasa, micro-hidro), diverse servicii de inginerie electrica, mentenanta retelelor de distributie a energiei electrice, etc

***MANAGER EXPORT – DEZVOLTARE AFACERI**, 2014 – 2018*

Sarcini si realizari:
- am elaborat si am coordonat implementarea strategiei generale de export, impreuna cu firma de consultanta Topacre Management Ltd UK, pe baza unei serii de analize SWOT si a unui proces step-by-step de segmentare si pozitionare pe pietele externe
- am coordonat cercetarea si elaborarea de Country Profile detaliate pentru pietele tinta identificate in cadrul strategiei generale de export ; am coordonat elaborarea si implementarea de strategii individuale pentru fiecare piata tinta vizata
- am coordonat elaborarea si implementarea unui sistem de monitorizare a licitatiilor internationale de profil pe piete tinta si pe finantatori internationali majori
- am identificat si initiat contacte si discutii cu potetiali parteneri si terti sustinatori pe pietele tinta
- am negociat si formalizat prin contracte si MOU diverse formule de colaborare cu parteneri din Rep. Moldova, Serbia, Kosovo, Albania, Grecia, Turcia, Polonia, Ungaria, Georgia, Kazahstan, Franta, Belgia, Danemarca, Norvegia, Germania, Italia, SUA, Olanda, Coreea de Sud, Iordania, Maroc, Tunisia, Libia, Camerun, Kuweit, etc vizand pietele locale sau piete terte
- am coordonat formarea de consortii si participarea la licitatii in Rep. Molodova, Kosovo, Georgia, Grecia, Polonia, Iraq, Danemarca, Turkmenistan
- am coordonat negocierea contractelor de export si activitatile de follow-up
- am participat la diverse targuri internationale si intalniri cu potentiali parteneri si clienti externi
- am negociat achizitia de diverse servici logistice necesare derularii activitatii de export
- am initiat si participat la discutii si negocieri cu institutii financiare privind diverse tipuri de finantari, asigurari si garantii necesare contractelor de export sau participarii la licitatii
- am coordonat colaborarea pe orizontala cu departamentele Productie, Logistica, Marketing, Ofertare, Juridic, Financiar-Contabil, R&D, Management integrat, etc
- am intocmit rapoarte de activitate periodice

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 2 din 7

DIRECTOR ACHIZITII, *2011 – 2014*

Sarcini si realizari :
- infiintarea pozitiilor de DA la Energobit Prod Srl si ulterior la nivel de Energobit Group/SA au reprezentat cele doua etape ale planului de centralizare a achizitiilor la nivelul grupului Energobit avand ca obiectiv optimizarea proceselor si a costurilor de achizitii in conditiile existentei unui volum de achizitii agregate de peste 120 mil euro/anual de la peste 400 furnizori cu peste 1000 de repere
- directiile de actiune strategica pe care le-am stabilit si urmarit pentru atingerea obiectivelor au fost :
i) standardizarea, uniformizarea si procedurarea cat mai mult posiibil a proceselor de achizitii
ii) reducerea numarului de furnizori per total si per tip de produs/serviciu (principiul 1+1= un furnizor principal si unul secundar si de back-up)
iii) cresterea puterii de negociere prin agregarea de volume de produse/servicii similare si crearea de frecventa de cumparare pe tot parcursul anului prin contracte de achizitie cadru anuale/multianuale

- am coordonat urmatoarele procese :

a) realizarea primelor statistici centralizate privind achizitiile; inventarierea totalitatii furnizorilor si a produselor si serviciilor achizitionate, initial la nivel de Energobit Prod Srl ulterior la nivel de grup inclusiv filiale;
b) identificarea si analiza tuturor contractelor de achizitii produse si servicii existente, initial la nivel de Energobit Prod Srl ulterior la nivel de grup
c) stabilirea criteriilor si clasificarea furnizorilor in functie de importanta, volumul de achizitii, categoriile de produse/servicii furnizate si numarul de entitati din grup cu care deruleaza relatii comerciale
d) identificarea tipurilor de produse si servicii susceptibile a fi achizitionate centralizat si a celor a caror achizitie trebuie sa ramana la nivel local; stabilirea criteriilor pe baza carora furnizorii vor fi supervizati la nivel central sau la nivel local
e) elaborarea si implementarea procedurilor de achizitii centralizate si a diagramelor-flux aferente pe baza unor studii de caz de la Alstom si ABB si a altor documentatii pe acest subiect
f) elaborarea procedurii de aprobare a furnizorilor centralizati, elaborarea si implementarea listei de furnizori aprobati si a procedurii de gestionare a acesteia
g) identificarea si, pe cat posibil, eliminarea redundantelor la nivel de grup atat in ceea ce priveste achizitia unor articole similare cat si in ceea ce priveste modul de interactiune cu furnizorii
h) studierea comparativa a preturilor si conditilor comerciale pe diferite pachete agregate de produse / servicii din aceeasi categorie pornind de la datele istorice
i) introducerea pe scara larga a contractelor-cadru anuale la nivel de grup cu furnizorii principali de produse si servicii, pe baza de clauze standardizate care sa imbunatateasca conditii comerciale generale = ex credite comerciale mai mari, eliminarea platilor prin cec si BO si plata exclusiv prin OP, extinderea termenelor de plata la 60 si, ulterior, 90 zile, planuri anuale de discounturi in functie de volumul achizitilor
j) implementarea procedurii de arhivare si monitorizare centralizata a contractelor-cadru si a contractelor cu furnizorii supervizati centralizat

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 3 din 7

k) uniformizarea codificarii produselor si serviciilor achizitionate in sistemul ERP si eliminarea discrepantelor
l) coordonarea negocierilor anuale cu furnizorii strategici ABB, Siemens, Schneider Electric, Eaton - Moeller, etc
m) identificarea si selectia de furnizori de produse si servicii noi si negocierea contractelor de achizitie cu acestia
n) negocierea de preturi si conditii comerciale speciale pentru pachete de produse si servicii pe proiecte
o) rezolvarea situatilori conflictuale cu furnizorii
p) participarea la targuri internationale de profil pentru identificarea de furnizori noi / alternativi, participarea la evenimente organizate de principalii furnizori

r) coordonarea relatiilor de colaborare pe orizontala cu fabricile Cluj si Jibou, cu filialele teritoriale, cu project managerii si departamentele de ofertare, R&D juridic, financiar-contabil, management integrat
s) selectia, evaluarea, controlul si motivarea personalului departamentului de achizitii centralizate, realizarea tintelor de performanta

- pe parcursul acestei perioade am actionat, la solicitarea actionarilor, si ca interfata si persoana de contact pentru companiile straine care propuneau diverse colaborari pe pietele externe sau pentru alte tipuri de relatii externe (ex am fost interfata permanenta pentru reprezentatii Enel Italia pe intreaga perioada a derularii procedurilor de omologare ENEL a produselor Energobit)

ENERGOBIT PROD Srl, Cluj-Napoca
Companie specializata in productia de echipamente pentru distributia primara si secundara a energiei electrice, parte a grupului Energobit

DIRECTOR ACHIZITII, *2009 – 2011*

Sarcini si realizari: a se vedea mai sus

MANAGER EXPORT, *2006 – 2009*

Sarcini si actiuni:
- am coordonat procesul de selectare a pietelor tinta, de cercetare si elaborare de Country Profile detaliate pentru acestea si elaborare si implementare a strategiilor de export
- am coordonat elaborarea si implementarea sistemului de monitorizare a licitatiilor internationale de profil pe piete tinta si pe finantatori internationali majori
- am identificat si initiat contacte si discutii cu potetiali parteneri si terti sustinatori pe pietele tinta
- am negociat si formalizat prin contracte si MOU diverse formule de colaborare cu parteneri din Rep. Moldova, Albania, Ungaria, Georgia, Kazahstan, Franta, Italia, Iordania, Maroc, Tunisia, Nigeria, Ghana, Kuweit, E.A.U. etc vizand pietele locale sau piete terte
- am coordonat negocierea contractelor de export si activitatile de follow-up
- am participat la targuri internationale si intalniri cu potentiali parteneri si clienti

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 4 din 7

externi
- am negociat achizitia de diverse servici logistice necesare derularii activitatii de export
- am initiat si participat la discutii si negocieri cu institutii financiare privind diverse tipuri de finantari, asigurari si garantii necesare contractelor de export sau participarii la licitatii
- am coordonat selectia, evaluarea, controlul si motivarea personalului departamentului de export, realizarea tintelor de performanta
- am coordonat colaborarea pe orizontala cu departamentele Productie, Logistica, Marketing, Ofertare, Juridic, Financiar-Contabil, R&D, Management integrat, etc
- am intocmit rapoarte de activitate periodice

TECHINT CIMI.MONTUBI (Nigeria) Ltd , Nigeria
Companie italiana specializata in executia de constructii mecanice si electrice, in domeniul oil & gas si power generation, parte a grupului argentinian Techint

LOGISTICS COORDINATOR- *BONNY ISLAND SITE OFFICE, NLNG Expansion Project Phase 3, 2005; contractor general TSKJ JV Nigeria Ltd (Technip, Snamprogetti, KBR, Japan Gas)*

LOGISTICS COORDINATOR- *BONNY ISLAND SITE OFFICE, NLNG Expansion Project Phase 2, 2000 – 2003, contractor general TSKJ Nigeria Ltd (Technip, Snamprogetti, KBR, Japan gas)*

Sarcini si realizari:
- am coordonat activitatile logistice aferente fluxurilor incoming/outgoing de materiale, echipamente, utilaje catre/de la site-ul operational din Bonny Island
- am coordonat activitatile logistice aferente fluxurilor incoming/outgoing de personal expatriat catre/de la site-ul operational din Bonny Island
- am coordonat logistica si activitatile de HR aferente personalului expatriat (payroll, muster-roll, warning & removal letters, claims, catering, on–site movement, medical supplies, etc)
- am coordonat achiziitia locala de materiale si servicii marunte inclusiv subcontractare manpower
- am coordonat personalul departamentului logistic, realizarea tintelor de performanta, gestionarea si controlul bugetului alocat
- am coordonat colaborarea pe orizontala cu celalate departamente locale precum si cu sediile din Lagos, Port Harcourt si cu sediul central din Milano
- am facut parte din echipa companiei de Community Relations
- am elaborat diverse rapoarte si situatii periodice

NEOSET Prod Srl, Bucuresti, Romania
Producator mobilier pentru casa si birou, parte a grupului Neoset Grecia

EXPORT MANAGER*, 2004*

Sarcini si realizari:

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 5 din 7

- am coordonat procesul de selectare a pietelor tinta si de elaborare si implementare a strategiilor de export
- am identificat si initiat contacte si discutii cu potentiali distribuitori pe pietele tinta
- am negociat si incheiat contracte de distributie cu parteneri din Rep. Moldova, Ungaria, Serbia, UK
- am participat la targuri internationale si intalniri cu potentiali parteneri si clienti externi
- am negociat achizitia de diverse servici logistice necesare derularii activitatii de export
- am coordonat selectia, evaluarea, controlul si motivarea personalului departamentului de export, realizarea tintelor de performanta
- am coordonat colaborarea pe orizontala cu departamentele Productie, Logistica, Marketing, Financiar-Contabil
- am intocmit rapoarte de activitate periodice

CAROM SA Onesti – Birou București
Producator cauciucuri sintetice si alte produse petrochimice

***SEF DEPARTAMENT MARKETING**,1997 – 2000*

Sarcini si realizari:
- am coordonat elaborarea si implementarea pentru prima oara a planurilor de marketing anuale
- am coordonat cercetarea pietelor externe, studiile de segmentare a pietelor studiul concurentei si a factorilor cheie de succes specifici
- am coordonat activitatile de PR si promovare
- am coordonat evaluarea, controlul si motivarea personalului departamentului de marketing
- am elaborat rapoarte periodice
- am coordonat lansarea si derularea a exportului de componente pentru arome alimentare produse de CAROM S.A.in parteneriat cu ELAN International USA pe piata europeana
- am initiat si coordonat negocierea unui contract- cadru de export al unui produs custom-made pentru General Electric Plastics Olanda

***REFERENT EXPORT** 1995 -1997*

Sarcini si realizari:
- cercetare piata, identificare potentiali parteneri si client, negociere si derulare contracte export, activitati de follow-up

AVIA Insurance Company SA Bucuresti
(broker de asigurari non-life)
***REPRESENTATIVE Clients Services**, 1994 - 1995*

INTERSTOCK SA Bucuresti
(trading si comert marfuri generale)

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 6 din 7

***COMMODITIES TRADER**, 1992 – 1994*

STUDII

Doctorand anul III, UBB Cluj-Napoca, Scoala doctorala « Paradigma europeana », Fac. de Studii Europene, Domeniul Relatii Internationale si Studii Europene, tema « Diplomatia economica in dinamica relatiilor UE-SUA-China in sec. XXI » - suspendat
Master Comunicare Internationala, U.B.B. Cluj, Fac. Istorie-Filosofie, Dept. Studii Internationale (2015-2016), dizertatie febr. 2019, tema « Mass-media, arma de propaganda si persuasiune in conceptul de razboi hibrid al noii Rusii »
Economist Relatii Internationale, A.S.E. Bucuresti, Fac. Relatii Economice Internationale (1991-1996), licenta febr.1998
Institutul Politehnic Bucuresti, Fac. Energetica (1988 – 1991)

SEMINARII & CURSURI

Evolution of electricity markets in Europe, 3 luni, (online) Florence School of Regulation, European University Institute, Florența, Italia 2023
UX Design, 4 luni, Scoala informala de IT Cluj-Napoca, 2019
Purchasing Optimization. 1 sapt., TOPACRE Management Consultants Ltd, Cluj-Napoca, 2014
Project management/ Modul managementul costurilor si al riscurilor, 4 zile, RODA Business Consulting, Cluj-Napoca, 2013
Persuasiune pentru negociatori, 2 zile, FOX Training, Cluj-Napoca, 2011
Dezvoltarea abilitatilor de negociere, 2 zile, FOX Training, Cluj-Napoca, 2010
Export Financing, 2 zile, WTC Bucuresti, 2006
Managementul crizelor , 3 zile ,IROMA Bucuresti, 2000
Mass-Media si Comunicarea in Corporatii, 4 zile, IROMA Bucuresti, 1999
Psychology of Corporate Communications, 1 sapt, Univ " Al.I. Cuza" Iasi,), 1999
Marketing Management,1 luna ,BRACO S.A. Bucuresti & BOSSARD CONSULTANTS, 1997
The Breakthrough Management (Japanese HOSHIN method), 2 sapt, BRACO S.A. Bucuresti & BOSSARD CONSULTANTS, 1997
Bursa Romana de Marfuri Bucuresti, Curs acreditat broker marfuri,1994

LIMBI STRĂINE

Engleza, Franceza, Italiana – Fluent, Spaniola – Începător

DATE PERSONALE

Domiciliul :
Mobil:
e-mail:
Căsătorit

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 7 din 7