europass

Europass Curriculum Vitae



Informații Personale

Nume / Prenume	**CĂLINOIU L IONEL - CĂTĂLIN**
Adresă(e)	[redacted]
Telefon(e)	
Web	
E-mail	
Nationalitatea	
Data nasterii	
Sexul	

Experienţa profesională

Data	2020 - Prezent
Ocupaţia sau poziţia ocupată	**Director Regional de Vânzări**
Principalele activităţi şi responsabilităţi	▪ **Dezvoltarea și Implementarea Strategiilor de Vânzare:** Elaborarea și implementarea strategiilor cuprinzătoare de vânzare menite să optimizeze performanța comercială și să conducă la creșterea veniturilor organizației. ▪ **Identificarea Oportunităților de Dezvoltare**: Analiza atentă a pieței pentru identificarea oportunităților de creștere și dezvoltare, aliniate cu obiectivele organizației și proiectarea unor planuri specifice pentru exploatarea acestor oportunități. ▪ **Gestionarea Relațiilor cu Clienții și Partenerii**: Construirea și menținerea relațiilor solide cu clienții cheie și partenerii de afaceri pentru a asigura loialitatea și satisfacția acestora, contribuind astfel la consolidarea poziției organizației pe piață.

SEMNAL · semnal.eu/ro/companii-de-stat

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 1 din 10

	▪ **Monitorizarea Performanței**: Implementarea și monitorizarea atentă a indicatorilor cheie de performanță (KPI-uri) pentru evaluarea și îmbunătățirea eficienței operaționale și a performanței generale a activităților de vânzare. ▪ **Colaborarea cu Alte Departamente**: Colaborarea strânsă cu alte departamente precum marketingul, producția și logistică pentru a asigura coeziunea strategiilor și o abordare integrată în dezvoltarea afacerii, facilitând comunicarea și sinergiile dintre diferitele funcții ale organizației. ▪ **Analiza Competiției**: Monitorizarea continuă și analiza atentă a activităților concurenților pentru a rămâne competitiv și pentru a aduce inovații în strategiile de vânzare și dezvoltare, menținându-și astfel organizația la vârful pieței.
Numele și adresa angajatorului	**GRUPUL CEZ ROMÂNIA – CEZ VANZARE (actual PREMIER ENERGY FURNIZARE)**
Tipul sau sectorul de activitate	Sectorul Energetic
Data	Martie 2017- Ianuarie 2020
Ocupația sau poziția ocupată	**Director Vânzări și Dezvoltare**
Principalele activități și responsabilități	▪ **Identificarea și Dezvoltarea Oportunităților în Energie Regenerabilă:** Analiza pieței de energie regenerabilă pentru identificarea oportunităților de investiții și dezvoltarea strategiilor de vânzare pentru soluțiile de energie regenerabilă, cum ar fi energia solară, eoliană sau hidroenergia. ▪ **Negocierea Contractelor Energetice:** Coordonarea negocierii și semnării contractelor de vânzare a energiei cu clienții industriali, instituții publice sau alți parteneri comerciali. Asigurarea implementării contractelor în conformitate cu reglementările și standardele din domeniul energetic. ▪ **Gestionarea Relațiilor cu Autoritățile și Organizațiile din Domeniul Energiei:** Dezvoltarea și menținerea relațiilor cu autoritățile de reglementare în domeniul energetic, participarea activă la consultări și evenimente sectoriale. Colaborarea cu organizații relevante pentru a se asigura că strategiile de vânzare și dezvoltare sunt aliniate cu tendințele și reglementările din industrie.
Numele și adresa angajatorului	**GRUPUL CEZ ROMÂNIA – CEZ VANZARE**
Tipul sau sectorul de activitate	Sectorul Energetic
Data	Februarie 2015 – Martie 2017
Ocupația sau poziția ocupată	**Manager Marketing**
	▪ Elaborarea și Implementarea Strategiilor de Marketing: Dezvoltarea strategiilor de marketing care să sprijine obiectivele generale ale companiei din sectorul energetic. Acest lucru ar putea include identificarea pieței țintă, poziționarea produselor sau serviciilor, și crearea unor planuri de marketing adaptate contextului energetic. ▪ Gestionarea Comunicării Corporative: Supravegherea activităților de comunicare corporativă pentru a asigura o imagine coerentă și pozitivă a companiei în sectorul energetic. Aceasta implică gestionarea relațiilor cu presa, elaborarea comunicatelor de presă și asigurarea unei prezențe eficiente pe canalele de social media.

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 2 din 10

Principalele activităţi şi responsabilităţi	▪ Organizarea Evenimentelor și Expozițiilor: Planificarea și coordonarea participării la evenimente și expoziții relevante din domeniul energetic. Aceasta include gestionarea prezenței la târguri, conferințe și alte evenimente de networking pentru a promova produsele și serviciile companiei. ▪ Analiza Pieței și Competiției: Monitorizarea tendințelor din industrie și evaluarea concurenței pentru a identifica oportunități de poziționare strategică și pentru a se adapta la schimbările din piață. Realizarea de cercetări de piață pentru a înțelege nevoile clienților și pentru a adapta mesajele de marketing.
Numele şi adresa angajatorului	**CEZ VÂNZARE**
Tipul sau sectorul de activitate	Sectorul Energetic
Data	Ianuarie 2012 - Aprilie 2013
Ocupaţia sau poziţia ocupată	**Director vânzări**
Principalele activităţi şi responsabilităţi	▪ Planificarea și Implementarea Strategiilor de Management al Activelor: Dezvoltarea și implementarea strategiilor pentru gestionarea eficientă a activelor energetice ale companiei. Acest lucru poate implica optimizarea portofoliului de active, extinderea infrastructurii, modernizarea echipamentelor și îmbunătățirea eficienței operaționale. ▪ Analiza Viabilității Proiectelor: Evaluarea terenurilor și a condițiilor de mediu pentru a determina fezabilitatea instalării parcurilor fotovoltaice. Acest lucru poate include analiza radiației solare, topografia terenului și aspecte legate de acces la rețelele de energie existente. ▪ Elaborarea și Implementarea Planurilor de Proiect: Dezvoltarea planurilor de proiect pentru parcurile fotovoltaice, inclusiv aspecte precum amplasarea panourilor, dimensionarea sistemului, instalațiile de stocare a energiei (dacă este cazul), și integrarea cu rețeaua electrică. Coordonarea întregului proces de construcție a parcurilor fotovoltaice, de la pregătirea terenului la instalarea și conectarea panourilor solare și a altor echipamente necesare. Supervizarea activităților echipei de construcție și a subcontractanților. ▪ Gestionarea Bugetelor și a Resurselor: Supravegherea și gestionarea bugetelor alocate proiectelor, asigurându-se că resursele financiare și umane sunt utilizate eficient pentru a respecta termenele-limită și a îndeplini obiectivele proiectului. Asigurarea că toate activitățile legate de construcție și operare respectă standardele de calitate și de siguranță stabilite pentru industria energiei solare. ▪ Monitorizarea Performanței Sistemelor Fotovoltaice: Implementarea sistemelor de monitorizare pentru a urmări și evalua performanța parcurilor fotovoltaice. Identificarea și remedierea eventualelor probleme care pot afecta producția de energie. ▪ Interacțiunea cu Autoritățile Locale și cu Comunitatea: Gestionarea relațiilor cu autoritățile locale și cu comunitatea pentru a asigura sprijinul și respectarea reglementărilor locale. Comunicarea transparentă cu rezidenții și alte părți interesate.

SEMNAL · semnal.eu/top-companii-de-stat

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 3 din 10

	▪ Portofoliu Imobiliar: Dezvoltarea și gestionarea portofoliului de active imobiliare ale companiei din domeniul energetic. Acest lucru poate include centrale electrice, stații de transformare, birouri administrative și alte facilități legate de infrastructura energetică. Evaluarea constantă a rentabilității investițiilor în proprietățile imobiliare. Realizarea analizelor financiare pentru a identifica oportunități de optimizare a portofoliului imobiliar.
Numele şi adresa angajatorului	**Reinvest Corporation, București**
Tipul sau sectorul de activitate	Investiții
Data	Octombrie 2004 - Decembrie 2011
Ocupaţia sau poziţia ocupată	**Director de vânzări și marketing**
Principalele activităţi şi responsabilităţi	▪ Elaborarea și Implementarea Strategiilor de Vânzări și Marketing: Dezvoltarea strategiilor integrate de vânzări și marketing care să sprijine obiectivele de creștere ale companiei. Acest lucru poate include planuri de lansare de produse, campanii publicitare și tactici de promovare. ▪ Managementul Echipelor de Vânzări și Marketing: Coordonarea și supervizarea echipelor de vânzări și marketing. Furnizarea de direcții clare, setarea de obiective realiste și asigurarea atingerii performanțelor dorite. ▪ Analiza Pieței și a Competiției: Monitorizarea tendințelor pieței și a activităților concurenților pentru a identifica oportunități și pentru a adapta strategiile de vânzare și marketing. ▪ Dezvoltarea și Implementarea Campaniilor de Marketing: Crearea și implementarea campaniilor de marketing eficiente, care să includă publicitate, promovare în magazine, marketing online și alte tactici pentru a spori conștientizarea brandului și a stimula vânzările. ▪ Colaborarea cu Retailerii și Distribuitorii: Gestionarea relațiilor cu partenerii de distribuție și cu retail-urile pentru a maximiza prezența produselor pe piață. Dezvoltarea de strategii de promovare în magazine și de optimizare a aprovizionării. ▪ Analiza Datelor și Raportarea Performanței: Utilizarea analizei de date pentru a evalua performanța vânzărilor și a campaniilor de marketing. Furnizarea de rapoarte periodice pentru a evalua succesul și pentru a face ajustări la strategiile existente. ▪ Dezvoltarea și Managementul Bugetelor: Elaborarea și gestionarea bugetelor pentru departamentele de vânzări și marketing, asigurându-se că resursele sunt alocate eficient și că obiectivele financiare sunt îndeplinite. ▪ Lansarea de Produse: Coordonarea lansării de noi produse pe piață, inclusiv dezvoltarea strategiilor de lansare, pregătirea echipei de vânzări și marketing și colaborarea cu departamentul de producție pentru asigurarea unei oferte suficiente. ▪ Gestionarea Relațiilor cu Clienții: Construirea și menținerea relațiilor cu clienții cheie și asigurarea satisfacției acestora. Răspuns la feedback-ul clienților și implementarea îmbunătățirilor bazate pe aceste informații. ▪ Inovare și Dezvoltare Continuă: Staying up-to-date cu tendințele de consum, tehnologiile de marketing și evoluțiile din industrie pentru a aduce inovații și pentru a menține competitivitatea pe piață.

SEMNAL · semnal.eu/ro/companii-de-stat

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 4 din 10

Numele şi adresa angajatorului	**SUCCES NIC COM, România**
Tipul sau sectorul de activitate	FMCG (bunuri de larg consum)
Data	Mai 2002 - Martie 2004
Ocupaţia sau poziţia ocupată	Director de marketing
Principalele activităţi şi responsabilităţi	▪ Elaborarea și Implementarea Strategiilor din companie: Dezvoltarea strategiilor pe termen scurt și lung pentru a sprijini obiectivele companiei în ceea ce privește creșterea conștientizării brandului, generarea de lead-uri și creșterea vânzărilor. ▪ Managementul Echipelor: Coordonarea și supervizarea echipelor de marketing, inclusiv a specialiștilor în marketing digital, comunicare și branding. Furnizarea de direcții clare și asigurarea unei comunicări eficiente între departamentele implicate. ▪ Dezvoltarea Identității de Brand: Definirea și consolidarea identității de brand a companiei. Dezvoltarea mesajelor și a strategiilor de comunicare care să transmită valorile și avantajele unice ale produselor și serviciilor oferite de C.P. Shelter Security. ▪ Gestionarea Campaniilor de Publicitate: Planificarea și implementarea campaniilor publicitare, atât online, cât și offline, pentru a spori vizibilitatea brandului și pentru a atrage clienții potențiali. ▪ Analiza Pieței și a Competiției: Monitorizarea constantă a pieței de securitate și a concurenței, realizând analize SWOT și identificând oportunități și amenințări pentru a adapta strategiile de marketing. ▪ Planificarea și Participarea la Evenimente: Organizarea și participarea la evenimente de marketing și expoziții pentru a promova produsele și serviciile C.P. Shelter Security și pentru a dezvolta relații cu clienții și partenerii de afaceri.
Numele şi adresa angajatorului	**C. P. Shelter Security, București**
Tipul sau sectorul de activitate	Domeniul Securitate și Apărare
Data	Aprilie 2000 – Mai 2002
Ocupaţia sau poziţia ocupată	Manager zonal de vânzări
	▪ Supervizarea Echipei de Vânzări: Coordonarea și gestionarea unei echipe de vânzări în cadrul unei anumite zone geografice. Furnizarea de direcție, formare și suport pentru membrii echipei pentru a asigura atingerea obiectivelor de vânzări. ▪ Elaborarea și Implementarea Strategiilor de Vânzări: Dezvoltarea și implementarea strategiilor de vânzări pentru a stimula creșterea în vânzări și pentru a crește cota de piață în regiunea alocată. ▪ Gestionarea Relațiilor cu Clienții Cheie: Construirea și menținerea relațiilor cu clienții cheie din zonă, inclusiv cu companiile de telefonie mobilă, furnizorii de servicii, distribuitori și alți parteneri de afaceri relevanți. ▪ Analiza Pieței și Monitorizarea Competiției: Monitorizarea tendințelor din industrie, analiza pieței și evaluarea activităților concurenților pentru a identifica oportunități și amenințări în regiune.

SEMNAL · semnal.eurocomanii.ro.stat

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 5 din 10

Principalele activități și responsabilități	▪ Dezvoltarea și Implementarea Campaniilor de Vânzări: Colaborarea cu echipele de marketing pentru a dezvolta și implementa campanii de vânzări eficiente, inclusiv promoții, oferte speciale și alte tactici menite să atragă clienții. ▪ Raportarea Performanțelor: Furnizarea de rapoarte periodice de performanță privind vânzările, prezentarea analizelor de piață și evaluarea eforturilor echipei de vânzări în comparație cu obiectivele stabilite. ▪ Negocierea Contractelor și Acordurilor: Negocierea și încheierea contractelor cu clienții cheie, furnizorii și partenerii strategici din regiunea alocată. ▪ Implementarea Politicilor Comerciale și a Strategiilor de Preț: Asigurarea implementării politicii comerciale și a strategiilor de preț stabilite de către companie în regiunea respectivă. ▪ Training și Dezvoltare a Echipei: Furnizarea de training continuu pentru membrii echipei pentru a îmbunătăți abilitățile de vânzare și a le menține la curent cu noile produse și servicii ale companiei. ▪ Gestionarea Bugetului: Planificarea și gestionarea bugetului alocat pentru activitățile de vânzări în regiune, asigurându-se că resursele sunt utilizate eficient pentru a maximiza rezultatele.
Numele și adresa angajatorului	**Cosmic Communications – COSMOROM, București**
Tipul sau sectorul de activitate	Telecomunicații

SEMNAL · semnal.eu/ro/conducatori-de-stat

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 6 din 10

Educaţie şi formare

Data	**2015-2019**
Calificarea obținută	INGINER / Diplomă seria I.A, nr.0149378 Managementul Energiei / Inginerie energetică
Numele şi adresa organizaţiei de educaţie sau formare	Universitatea Constantin Brâncuși din Târgu Jiu, Facultatea de Inginerie
Data	
Calificarea obținută	Master Marketingul afacerilor comerciale
Numele şi adresa organizaţiei de educaţie sau formare	Universitatea Constantin Brâncuși din Târgu Jiu, Facultatea de Științe Economice
Data	**1997-2001**
Calificarea obținută	Licențiat în științe economice - Academia de Științe Economice, București
Numele şi adresa organizaţiei de educaţie sau formare	Universitatea Româno – Americană, București
Data	**1993-1997**
Calificarea obținută	Diploma de bacalaureat
Numele şi adresa organizaţiei de educaţie sau formare	Liceul „TudorVladimirescu", Tg-Jiu Profil Real, Secția MATEMATICĂ-FIZICĂ
Data	**2016**
Calificarea obținută	Specialist în marketing digital
Numele şi adresa organizaţiei de educaţie sau formare	DIGITAL MARKETING INSTITUTE
Data	martie 2016
Calificarea obținută	Calificare profesională a intermedierilor în asigurări
Numele şi adresa organizaţiei de educaţie sau formare	ISF - Institute for Financial StudiesISF Credential ID CPIF 72476
Data	noiembrie 2015
Calificarea obținută	**Project Manager**
Numele şi adresa organizaţiei de educaţie sau formare	EXELO Credential ID 12355

Abilităţi personale şi competenţe

Limba maternă	Română

Altă limbă(i)

Auto evaluare	Înţelegere				Vorbire				Scriere	
Nivel European (*)	Ascultare		Citire		Participare la conversaţie		Discurs oral			
Engleza	C2		C2		C1		C1		C1	

(*) Common European Framework of Reference for Languages

Competenţe de comunicare	▪ Abilități avansate de comunicare în limbi străine, cu accent pe o bună înțelegere a terminologiei tehnice în contextul internațional.

SEMNAL · Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 7 din 10

Abilităţi organizaţionale şi competenţe	▪ Experiența mea include gestionarea proiectelor, unde am aplicat competențe organizatorice pentru a coordona și finaliza sarcini complexe în termenele stabilite. ▪ Am utilizat eficient instrumente tehnologice pentru planificarea și monitorizarea proiectelor, asigurându-mă că obiectivele sunt atinse cu succes. ▪ Am demonstrat abilități interpersonale puternice și am contribuit activ la crearea unui mediu de lucru colaborativ și inovator. ▪ Am gestionat cu succes sarcini multiple simultan, evidențiind strategiile mele eficiente de organizare pentru a îndeplini obiectivele propuse în cadrul termenelor strânse. ▪ Am gestionat cu succes proiecte, aplicând competențe organizatorice pentru a coordona și finaliza sarcini complexe în termenele stabilite.
Abilităţi informatice şi competenţe	▪ Dețin cunoștințe solide de utilizare a programelor Windows 10, Microsoft Office, Abilități în Utilizarea Tehnologiei de Comunicare, Gestionarea Proiectelor
Informaţii suplimentare	**Membru în Comitetul român pentru EURELECTRIC (Federația Industriei Europene a Energiei Electrice)** ▪ Reprezentarea Intereselor Naționale: Un membru al Comitetului pentru EURELECTRIC are responsabilitatea de a reprezenta interesele industriei energetice din România în cadrul federației europene. Acest lucru implică aducerea în discuție a perspectivelor și preocupărilor specifice ale sectorului energetic din țară. ▪ Participarea la Dezbateri și Decizii Strategice: Membrii comitetului sunt implicați în dezbateri strategice la nivel european privind evoluția industriei energetice. Aceștia trebuie să ia parte la discuții referitoare la politici, reglementări și tendințe în domeniul energetic, aducând expertiza și contribuind la luarea deciziilor care afectează industria. ▪ Comunicarea cu Stakeholderii și Părțile Interesate: Un membru în Comitetul român pentru EURELECTRIC ar putea avea responsabilitatea de a menține o comunicare eficientă cu diverse părți interesate, inclusiv autorități guvernamentale, companii din sectorul energetic, organizații non-guvernamentale și alți actori relevanți. Aceasta ar putea include raportarea și explicarea deciziilor luate la nivel european și modul în care acestea pot influența industria energetică din România. **Coach în Practici Manageriale - Academia SPOLUPRACE, s.r.o., Praga, Cehia** ▪ Dezvoltarea Abilităților de Leadership: Un coach în practici manageriale are cunoștințe extinse despre tehnici și strategii pentru dezvoltarea abilităților de leadership în cadrul organizațiilor. Acesta oferă îndrumare în privința modului în care managerii pot inspira și mobiliza echipa pentru a atinge obiectivele organizaționale. ▪ Comunicare Eficientă: Un coach în practici manageriale deține cunoștințe solide în domeniul comunicării eficiente; facilitează dezvoltarea abilităților de ascultare activă și oferă sfaturi practice pentru gestionarea situațiilor de conflict într-un mod constructiv. ▪ Managementul Performanței: Un coach în practici manageriale deține cunoștințe privind metodele de evaluare a performanței și implementarea unui proces eficient de feedback. Acesta ar putea să ajute managerii să stabilească obiective clare, să evalueze performanța echipei și să dezvolte strategii pentru îmbunătățirea continuă.

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 8 din 10

Internal Trainer, Academia SPOLUPRACE, s.r.o., Praga, Cehia
Curs Formator
Mentor
Speaker
Permis de conducere categoria B

Data:06.03.2025

SEMNAL · semnal.eu/ro/companii-de-stat

SEMNAL Arhivat de Semnal · date personale acoperite de Semnal · sursa: guvernanta.gov.ro · colectat pe 26.09.2026 pagina 9 din 10

SEMNAL · semnal.eu/ro/companii-de-stat