INFORMAȚII PERSONALE **Laurențiu Trocan**



[redacted]

[redacted]

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Noiembrie 2016 – Prezent **RASIROM RA**

Director General, Președintele Consiliului de Administrație, Membru al Consiliului de Administrație

- Raportează secretarului de stat din cadrul Ministerului de Resort şi colaborează direct cu reprezentaţii aceste instituţii;
- Coordonarea activităţii Consiliului de Administrație, în calitate de președinte pentru perioada noiembrie 2016 - iulie 2025;
- Coordonează activitatea executivă a echipei de conducere și asigură alinierea între structurile interne;
- Are rol de reprezentare în fața guvernului, instituțiilor publice, partenerilor de afaceri şi altor părţi interesate;
- Stabilește și implementează strategia de dezvoltare a afacerii pe termen lung și obiectivele strategice care derivă din aceasta;
- Gestionează și supraveghează performanța financiară a companiei, adoptă deciziii strategice pentru a maximiza profitul și a minimiza pierderile;
- Decide asupra prioritizării și alocării resurselor pentru a maximiza creșterea și profitabilitatea;
- Stabileşte extinderea pe noi piețe, lansarea de noi produse sau servicii și stabilirea de parteneriate strategice;
- Se asigură că operațiunile companiei sunt conforme cu toate legile și reglementările aplicabile;
- Gestionează și supraveghează procesul de identificare, evaluare şi monitorizare a riscurilor care ar putea afecta afacerea, precum riscuri financiare şi operaţionale;
- Monitorizează tendințele pieței și se asigură că compania este capabilă să se adapteze la schimbări;
- Este responsabil de implementarea sistemului de control intern managerial;
- Implementează şi gestionează un cadru eficient de controale interne riguroase şi independente pentru a preveni și detecta fraudele, erorile și neconformitățile în procesele financiare și operaționale;
- Propune investiții și implementează politicile de dezvoltare a companiei;
- Este responsabil de propunerea şi implementarea investiţiilor pentru a asigura consolidarea companiei şi dezvoltarea acesteia pe termen lung;
- Urmărește atingerea obiectivelor și indicatorilor de performanță.

SEMNAL · semnal.ro/companii-de-stat

Decembrie 2013 – Decembrie 2016

D-LINK EUROPE
Director Naţional – România şi Bulgaria

- Raportare către Vice-Președintele din Europa Centrală și de Est;
- Responsabil de Vânzări, Marketing și Dezvoltarea Afacerii;
- Responsabil de definirea și implementarea stragiei de afaceri, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung;
- Responsabil de monitorizarea performanţelor financiare şi atingerea obiectivelor;
- Responsabil de dezvoltarea afacerii.

Noiembrie 2011 – Decembrie 2013

SOFTELLIGENCE ROMANIA
Director Comercial

- Raportare către Directorul General;
- Responsabil de Vânzări, Marketing și Dezvoltarea Afacerii;
- Înființarea unei noi structuri funcționale de vânzări, inclusiv suport vânzări și pre-sales;
- Responsabil de managementul produselor;
- Înființarea noilor linii de afaceri;
- Dezvoltarea parteneriatelor tehnologice şi comerciale.

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

Iulie 2010 – Noiembrie 2011

MEDICOVER ROMÂNIA
Director Comercial, Membru în Comitetul Director

- Responsabil de Marketing, Vânzări și Satisfacţia Clienţilor;
- Responsabil cu analiza profitului și a pierderilor;
- Gestionarea unui buget de 13 milioane de euro;
- Responsabil de încheierea şi gestionarea parteneriatelor guvernamentale și strategice;
- Conducerea unei echipe formate din 45 de persoane, pe 3 niveluri;
- Coordonarea echipei de management de produs în vederea elaborării unor noi pachete adaptate nevoilor pieței de consum;
- Implementarea programelor de loialitate pentru a reduce rata rezilierilor contractuale;
- Reorganizarea departamentului pentru a se potrivi noilor procese și strategii de afaceri;
- Elaborarea unor instrumente și procese motivaţionale la nivelul departamentului;
- Înființarea unei noi linii de business pentru a crea noi surse de venit pe piață și pentru a încuraja vânzările încrucișate în cadrul clinicilor;
- Membru în cadrul echipei responsabile cu proiectul de deschidere a spitalului și responsabil cu elaborarea planului de afaceri pentru marketing și vânzări;
- Creșterea numărului de abonați cu 23%;
- Creșterea retenției cu 5%;
- Creșterea satisfacției clienților cu 10%.

Ianuarie 2008 – Iulie 2010

SEQUENCE ROMANIA
Director general

- Responsabil de performanţa financiară a companiei, maximizarea profitului și minimizarea pierderilor;
- Responsabil de dezvoltarea afacerii, logistică și achiziții;
- Management operațional;
- Responsabil de marketing de produs și promovarea de brand;
- Coordonarea unei echipe formată din 30 de oameni, pe 3 niveluri;
- Responsabil de dezvoltarea și gestionarea conceptului magazinelor, locațiilor, contractelor de închiriere, mixul de produse;
- Responsabil de recrutarea și instruirea echipei de vânzări, atât pentru magazine, cât și pentru rețeaua de distribuție;
- Responsabil de organizarea echipei de vânzări, comisioanelor, salariilor și stimulentelor;
- Responsabil de gestionarea relațiilor cu furnizorii internaționali și locali;
- Responsabil de negocierea acordurilor de distribuție;
- Implementarea politicii de marketing comercial.

Martie 2004 – Decembrie 2007

IP DEVEL ADECCO
Director comercial, membru în Comitetul Director

- Raportare către Directorul General;
- Responsabil de vânzările internaţionale şi gestionarea conturilor de client;
- Responsabil de personalizarea și designul de produs;
- Responsabil de stabilirea obiectivelor de vânzări;
- Participarea la definirea ofertelor de servicii în conformitate cu cererea de pe piaţă;
- Dezvoltarea strategiei comerciale în concordanţă cu obiectivele companiei;
- Formarea departamentului de Vânzări – recrutare, instruire, evaluare;
- Implementarea procedurilor şi proceselor pentru a asigura eficienţa inter-departamentală;
- Înființarea şi menţinerea parteneriatelor de afaceri cu principalii clienţi internaţionali;
- Membru al echipei responsabile cu vânzarea companiei către grupul Adecco;

SEMNAL · semnal.ro/companii-de-stat

- Contribuţie directă în creşterea cifrei de afaceri de la 0.75 milioane de dolari în 2004 la 7.5 milioame de dolari în 2007;
- Responsabil de majorarea tarifului orar cu 120%;
- Repsonsabil de creşterea veniturilor recurente anuale cu 100%;
- Repsonsabil de extinderea portofoliului de clienţi internaţionali cu companii precum Bang&Olufsen, Swisscom, Motorola, ENEA and Kongsber.

Martie 2001 – Decembrie 2003
Iunie 2001 – Decembrie 2003

TELEMOBIL SA (ZAPP)
Director de vânzări directe

- Raportare către Vice-Președintele de Marketing și Vânzări;
- Responsabil de vânzările B2B şi de proiectele de integrare;
- Responsabil de performanţa financiară a companiei şi de maximizarea profitului;
- Conducerea unei echipe de 70 de persoane pe 3 niveluri;
- Formarea şi organizarea departamentului national de vânzări B2B, inclusiv servicii de pre-sales, after-sales, telemarketing şi suport vânzări;
- Dezvoltarea şi implementarea strategiei de vânzări şi parteneriatelor tehnologice;
- Implementarea modelelor de comisionare şi stimulente pentru echipa de vânzări directe;
- Coordonarea şi dezvoltarea noului design de produs;
- Negocierea de contracte strategice;
- Obţinerea de venituri noi de peste 3 milioane de dolari anual – depăşire target;
- Reducererea costului de vânzări cu 15%;
- Menţinerea ratei de pierdere a clienţilor sub 20%.

Martie 2001 – Iunie 2001

TELEMOBIL SA (ZAPP)
Manager de reţea de distribuţie

- Raportare către Directorul de Vânzări;
- Responsabil cu vânzările B2C prin distribuitori, parteneri și propriile magazine;
- Conducerea unei echipe de 25 de oameni la 3 niveluri;
- Membru al echipei de lansare Zapp;
- Coordonarea deschiderii de noi locaţii;
- Coordonarea extinderii reţelei de distribuitori şi parteneri;
- Dezvoltarea, instruirea şi evaluarea echipei de vânzări indirecte;
- Partciparea la proiecte interdepartamentale privind stabilirea politicii comerciale, promovare şi logistică.

Iunie 1997 – Martie 2001
Martie 2000 – Martie 2001

MOBIFON SA, în prezent Vodafone România
Manager reţea de vânzări

- Raportare către Managerul de Vânzări;
- Vânzări directe B2B;
- Responsabil cu proiectele de integrare;
- Responsabil cu managementul canalelor de vânzări;
- Vânzarea și urmărirea instalării tehnice pentru Xnet Data Services;
- Menţinerea relaţiilor de afaceri cu principalii clienţi prin tehnici de upsell şi cross sell;
- Responsabil de formarea şi dezvoltarea parteneriatelor comeciale şi tehnologice;
- Participarea la recrutarea şi instruirea agenţilor de vânzări pentru parteneri;
- Extinderea portofoliului de clienţi pricu clienţi precum Raiffeisen Bank, Allianz Insurance, CitiBank şi Medicover România;
- Extinderea reţelei de parteneri cu integratori de sistem precum Totalsoft şi GIR;
- Atingerea obiectivelor de vânzări alocate;
- Generarea unei cifre de afaceri anuale în valoare 1.4 milioane de dolari din servicii de date.

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

Septembrie 1998 – Martie 2000

Agent de vânzări regional

- Raportare către Managerul regional de vânzări;
- Responsabil de acoperirea judeţelor Bacău, Vaslui şi Neamţ;
- Responsabil de acoperirea regiunii Moldova cu servicii de date;
- Responsabil de vânzări directe B2B şi management de cont;
- Responsabil de vânzarea serviciilor telefonice şi de date mobile;
- Dezvoltarea conturilor de afaceri prin upsell and cross sell;
- Membru al primei echipe de reorganizare a procesului de vânzări din anul 2000;
- Implementarea proiectului pilot de vânzări exclusiv de date pentru Regiunea Moldova în anul 2000.

Iunie 1997 – Septembrie 1998

Agent de relaţii cu clienţii

- Raportare către team leader;
- Dezvoltarea relațiilor cu clienții;
- Încheierea contractelor cu clienţii.

EDUCAŢIE ŞI FORMARE

1997 – 2000

Facultatea de Relaţii Comerciale, Financiar-Bancare Interne şi Internaţionale, Universitatea Româno-Americană, București – Dipl. Economist

Cursuri profesionale

Management

- GM Academy, CBC Romania 2014 – Certificare General Manager
- Leadership and Business Coaching, CBC Romania, 2015 - Certificare Business and Life Coach
- Rolul Managerului
- Managementul Timpului și al Sarcinilor
- Comunicare, Delegare și Motivare
- Gestionarea Resurselor
- Finanțe pentru Executivi care nu sunt Specializați în Finanțe
- Cele Șase Pălării ale Gândirii
- Gândirea Laterală - Dr. De Bono
- Gândește Rapid

Vânzări

- Abilități Profesionale de Vânzare
- Abilități Profesionale de Negociere
- Negocierea către DA
- Strategii pentru Dezvoltarea Afacerii
- Strategii pentru Prezentări de Succes

COMPETENŢE PERSONALE

Limba maternă: Română

Alte limbi cunoscute: Engleză (Fluență profesională)

Germană (Fluență nativă)

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

Abilități de comunicare	▪ Abilități excelente de comunicare, dobândite prin experiență ▪ Bun negociator ▪ Ascultare activă ▪ Empatie ▪ Înțelegerea limbajului nonverbal ▪ Încredere în sine
Competențe manageriale	▪ Leadership ▪ Managementul timpului ▪ Comunicare ▪ Stabilirea obiectivelor ▪ Delegare ▪ Abilitatea de a lucra sub presiune ▪ Auto-motivare ▪ Gândire analitică ▪ Atenție la detalii ▪ Capacitate decizională
Competențe profesionale	▪ Stăpânirea proceselor de control al calităţii ▪ Strategie, bugetare și finanțe ▪ Vânzări, marketing și operațiuni ▪ Profesionist în domeniul serviciilor ▪ Management and Leadership ▪ Reorganizări ale afacerii
Competențe digitale	Bună stăpânire a uneltelor Microsoft Office
Permis de conducere	B

Laurențiu Trocan

16.01.2026

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