

CRISTIAN LASLO

PROFIL

Am desfășurat o activitate susținută de peste 30 de ani în domeniul privat, dintre care mai mult de 15 ani in funcții de conducere, precum **Director vânzări** (negociind contracte importante cu firme de renume din Romania precum Coca Cola, Dacia, Inbev, Complexul Energetic Oltenia, R.A.D.E.T, R.A.T.B, etc), **Director Executiv** (gestionarea eficientă a resurselor umane, tehnice, materiale, financiare și informaționale).
Ultimii 4 ani si 5 luni am fost **Directorul General** al Companiei Municipale de Cimitire reusind sa imbunatatesc situatia financiara, de la pierderi de 6.500.000 lei anual la pierderi de 394.000 lei si reusind sa o aduc in faza finala de lichidare.
Întreaga mea experiență profesională reprezintă o garanție că obiectivele pe care mi le asum se vor realiza.

STUDII

2001-2006
Licență – Administratie Publica,
Academia de Studii Economice București

1982-1986 Bacalaureat,
Liceul Nicolae Kretulescu

CURSURI

Management spitalicesc – Min. Sanatatii
Management Public – Inst. Nat. de Adm.
Manager transport – Autoritatea Rutiera

CONTACT

Email:

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Compania Municipala de Cimitire Bucuresti S.A. - Director General
Februarie 2022 – prezent

Ø Coordonarea tuturor programelor operative ale companiei precum și a tuturor resurselor necesare (umane, tehnice, materiale, financiare) pentru imbunatatire situatiei dezastruase din punct de vedere financiar si realizarea tuturor pasilor necesari pentru lichidarea companiei in cele mai bune conditii.

Team Guard SRL - Director Executiv
Mai 2020 – August 2025

Ø Elaborarea și coordonarea programelor operative ale companiei precum și a resurselor necesare pentru îndeplinirea în cele mai bune condiții a obligațiilor contractuale și actualizarea acestora în funcție de realizări.
Ø Gestionarea resurselor umane, tehnice, materiale și financiare ale companiei.
Ø Identificarea nevoilor de instruire ale personalului din subordine și asigurarea continua a pregătirii lor.
Ø Reprezintarea companiei și în relațiile cu autoritățile publice locale și centrale.
Ø Responsabil pentru optimizarea continuă a activității și a costurilor.
Ø Propuneri cu privire la angajarea și concedierea personalului din subordine.
Ø Coordonarea și participarea la rezolvarea conflictelor de muncă și a reclamațiilor angajaților.
Ø Responsabil pentru asigurarea si menținerea unor relații bune între conducere și angajați.
Ø Responsabil pentru asigurarea si menținerea unor bune relații de colaborare între toate departamentele companiei.

Team Guard SRL - Director de vânzări
Noiembrie 2019 – Mai 2020

Ø Am monitorizat performanțele echipei dar si performantele individuale în termeni de volume, venituri și alți indicatori relevanți pentru a asigura profitabilitatea societatii.
Ø Am negociat contracte și acorduri încheiate cu viitorii clienți ai companiei.
Ø Am fost responsabil de atragerea permanentă a noilor clienți.
Ø Am stabilit și dezvoltat relații profesionale cu clienții organizației.
Ø Am pregătit periodic materiale de sinteză (rapoarte, statistici) și de prezentare.
Ø Am participat activ la întâlniri interne și colective.
Ø Am fost responsabil de menținerea si imbunatatirea sistemelor de management al calitatii.
Ø Am participat la auditurile anuale.
Ø Am adunat informații și intocmit rapoarte despre competiție.

Cristian Laslo Consultanță Imobiliară - Real Estate Analyst
Decembrie 2018 – Noiembrie 2019

Ø Pregătirea unei analize detaliate a proprietăților prin compilarea datelor financiare într-o foaie de calcul Excel pentru evaluarea investițiilor de către conducerea superioară. Acestea incluzand situații financiare și operaționale, chiriași, leasinguri, impozite și asigurări.
Ø Gestionarea unei baze de date cu 8.000 de proprietăți utilizând software-ul MLS (FlexMls).
Ø Ajutarea la pregătirea și prezentarea rezultatelor analizei noastre într-un mod clar și concis.
Ø Elaborarea și revizuirea planurilor și bugetelor financiare de top management.
Ø Revizuirea și analizarea rezultatelor financiare, oferind comentarii lunare la buget și prognoză.
Ø Am efectuat analize complexe relevante pentru subscrierea tranzacțiilor, în funcție de tipul proprietății, starea pieței și nevoile clientului.
Ø Examinarea investițiilor potențiale de birouri, multifamiliale, industriale și cu amănuntul.
Ø Analizarea dezvoltării, repoziționarea și stabilizarea achizițiilor.
Ø Susținerea procesului de due diligence și închidere.
Ø Asistent la redactarea rapoartelor de investiții pentru Comitetul de investiții.

BUSE GAS + ITO Industries S.A. (Linde Group) - Director vânzări si logistica
Noiembrie 1999 – Noiembrie 2018

Ø Monitorizarea performanțelor echipei dar si performantele individuale în termeni de volume, venituri și alți indicatori relevanți pentru a asigura profitabilitatea unui portofoliu regional.
Ø Identificarea oportunităților de afaceri din regiunea alocată (parteneriate noi, clienți-țintă relevanți etc), împreună cu membrii echipei.
Ø Efectuarea regulata de analize ale pieței și ale concurenților din regiunea alocata, pentru a identifica oportunități și a propune diverse inițiative comerciale pentru a asigura venituri, de a crește portofoliul de clienți dar și păstrarea clienților.

SEMNAL · semnal.com.ro · de-stat

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

ABILITĂȚI

Organizare și negociere
Leadership
Management strategic

Ø Am gestionat echipe de 6-14 persoane și le-am dezvoltat prin oferirea de feedback regulat , identificarea nevoilor de dezvoltare și implementarea măsurilor adecvate pentru îmbunătățirea performanței.
Ø Rezolvarea reclamațiilor clienților cu privire la vânzări și servicii.
Ø Monitorizarea preferințelor clienților pentru a determina concentrarea eforturilor de vânzare.
Ø Stabilirea ratelor de reducere sau planurile speciale de stabilire a prețurilor.
Ø Evaluarea furnizorilor in indeplinerea obligatiilor contractuale.
Ø Am coordonat o echipă de 20 de șoferi.
Ø Am gestionat relația companiei cu Autoritatea Rutieră Română în vederea obținerii licențelor de transport pentru parcul auto (25 de autovehicule)..

MOL România - Șef de tură benzinarie
August 1997 – Noiembrie 1999

Ø Coordonarea echipei subordonate pentru a oferi servicii de calitate în stațiile de carburant (instruire, calificare, amabilitate, sistem echitabil de recompensare dar și de sancționare etc.), cu scopul de a crește satisfacția, fidelitatea și loialitatea clienților.
Ø Coordonarea aprovizionării cu combustibil și stocarea produselor (recepție cantitativă și calitativă), după rotația stocului și tratarea mărfurilor perisabile.
Ø Implementarea strategiilor de marketing și a politicii de preț impuse de grupul de conducere al societatii la stațiile de carburant (tehnici de promovare, standarde de comercializare etc.)
Ø Verificarea conformității programului de întreținere a echipamentului stației de carburant pentru a preveni defecțiunile sau remedierea imediată.
Ø Verificarea înregistrărilor tranzacțiilor în benzinarie pentru a menține înregistrări complete și exacte ale acestora în conformitate cu legea.

INTREPRINDEREA DE PRODUSE ZAHAROASE - Gestionar
Februarie 1988 – Aprilie 1991

Ø Intocmirea documentelor de înregistrare pentru mărfurile plasate în stoc, precum și pentru cele expediate.
Ø Calcularea cantităților de materiale și materiale necesare pentru anumite date și colaborarea la stabilirea și controlul nevoilor de producție;
Ø Intocmirea avizelor de expeditie.
Ø Intocmirea altor documente specifice.

Linkedin: www.linkedin.com/in/cristian-laslo-win888

SEMNAL · semnal.eu/ · comunicate-de-stat